

Diss. Erlangen
1958



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Standorttheorie und Standortdynamik

Zur industriellen Nachkriegsentwicklung eines Zonengrenzgebietes

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines
Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität
zu Erlangen

vorgelegt von
Helmar N a h r
aus Eibenberg (Kreis Graslitz)



Tag der mündlichen Prüfung: 19. Februar 1958

Vorwort

Die Anregung zu dieser Arbeit verdanke ich meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Gustav Clausing, der auch am Fortschreiten der Untersuchung steten Anteil nahm.

Wertvolle Hilfe bei der Materialbeschaffung erhielt ich von Behörden und Wirtschaftsverbänden, so der Bezirksplanungsstelle bei der Regierung für Oberfranken in Bayreuth, dem Landratsamt Kronach, dem Landesarbeitsamt Nürnberg, dem Arbeitsamt Coburg und seiner Nebenstelle Kronach, der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken in Bayreuth und dem Industrie- und Handelsgremium Kronach; vor allem aber von den Unternehmen und Betrieben im Landkreis Kronach, die mir in reichem Maße unmittelbaren Einblick in ihre Probleme gewährten. Ihnen allen danke ich für ihr hilfsbereites Entgegenkommen.

Mein besonderer Dank gilt Herrn Landrat Dr. Edgar Emmert in Kronach, dessen Bemühungen beim Landkreis und bei der Industrie die Drucklegung der Arbeit wesentlich mit ermöglicht haben.

Helmar Nahr

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	3
Inhaltsverzeichnis	5
Gliederung	7
Literaturverzeichnis und Quellenangabe	13
Einleitung	15
1. Bedingungen und Begriffe	17
1. 1. Fragestellung	17
1. 2. Theoretische Bedingungen	18
1. 3. Untersuchungsbegriffe	22
2. Darstellung	24
2. 1. 1. Die natürlichen Grundlagen vor 1945	24
2. 1. 2. Die Änderung der natürlichen Grundlagen nach 1945	29
2. 2. Die Industrielle Entwicklung nach 1945	45
2. 2. 1. Allgemeiner und statistischer Überblick	45
2. 2. 2. Die einzelnen Industriezweige	59
2. 2. 3. Besondere Betriebe und Gruppen	96
2. 2. 4. Räumliche Verteilung der Industrie im Landkreis Kronach	112
3. Beurteilung	114
3. 1. Begriffe und Bedingungen theoretischer Folgerungen	114
3. 2. Geordnete Zusammenfassung der Standortwirkungen	119
3. 3. Folgerungen	139
3. 3. 1. Standortliche Gesamtwirkung nach Betriebsmerkmalen	139
3. 3. 2. Typische Wirkungen der Standortfaktoren	153
3. 3. 3. Systematische Zusammenhänge	163

Gliederung

Gliederung der Teile 0 und I

Abschnitt

	Seite
0 Einleitung	15
1 Bedingungen und Begriffe	17
11 Fragestellung	17
111 Grundsätzliche Fragestellung	17
112 Beschränkung durch Gegenstand und Methode	17
12 Theoretische Bedingungen	18
121 Grundsätzliche Bedingungen	18
122 Praktische Anwendung	19
123 Anpassung der Fragestellung	21
13 Untersuchungsbegriffe	22
131 Industrie	22
132 Standort	23

Gliederung des Teiles II

Abschnitt	Seite
2 Darstellung	24
21 Die natürlichen Grundlagen	24
211 Vor 1945	24
211.1 Politische Gliederung	24
2 Geographische Gliederung	24
3 Bevölkerung	25
4 Geographische Lage	26
5 Übergebietliche Wirtschaftsverflechtung	28
212 Veränderungen nach 1945	29
212.1 Bevölkerungsentwicklung	29
2 Wohnungswirtschaft	32
3 Innere Verkehrswege	33
4 Äußere Verkehrsverbindungen	34
5 Staatliche Hilfsmaßnahmen	35
6 Güterbezug aus den Ostgebieten	36
7 Energieversorgung	39
8 Zusammenfassung der neuen Standortvoraussetzungen	42
22 Die industrielle Entwicklung nach 1945	45
221 Allgemeiner und statistischer Überblick	45
221.1 Westdeutscher Durchschnitt	45
2 Zonenrandgebiet	48
3 Landkreis Kronach	58
222 Die einzelnen Industriezweige	59
222.1 Feinkeramik	59
2 Elektrotechnik	65
3 Glas	70
4 Tabak	74
5 Holzverarbeitung	76
6 Steine und Erden	77
7 Textil	81
8 Holzbearbeitung	87
9 Fahrzeugbau	91
10 Brauerei	93

223	Besondere Betriebe und Gruppen	96
223.1	Raum Kronach	96
11	Verlegerbetriebe	97
12	Verschiedene Betriebe	101
2	Raum Ludwigsstadt	102
21	Standortvergleich zwischen Kronach und Ludwigsstadt . .	102
22	Industriezweige im Raum Ludwigsstadt	104
23	Drahtweberei	104
24	Postkartenfabrik	105
25	Nährmittelwerk	106
26	Schieferindustrie	107
3	Steinkohlenbergwerk Stockheim	110
224	Räumliche Verteilung der Industrie im Landkreis Kronach .	112

Gliederung des Teiles III

Abschnitt	Seite
3 Beurteilung	114
31 Begriffe und Bedingungen theoretischer Folgerungen . .	114
310 Fragestellung	114
311 Standorttheoretische Aussagen	114
311.1 Geltungsbereich	114
2 Elemente	115
312 Beziehungen zwischen Untersuchungsbefund und theore. tischer Aussage	115
312.1 Vergleich	115
2 Induktion	116
3 Extrapolation	116
313 Theoretischer Gewinn jeder Methode	117
314 Bedingungen der Anwendung	118
32 Geordnete Zusammenfassung der Standortwirkungen . .	119
321 Ordnung der Standortbeziehungen	119
322 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse	121
322.1 Arbeitskräfte	122
2 Material	123
21 Bezugsgüter	123
22 Versandgüter	124
221 Innenabsatz	124
222 Nahabsatz	125
223 Fernabsatz	126
224 Export	130
3 Informationen	130
31 Verlorene Informationspartner	131
32 Verbliebene Informationspartner	131
321 Postverkehr	132
322 Reisen	132
33 Neue Informationspartner	134
331 Zonengrenze als Ursache	134
332 Andere Ursachen	136

33	Folgerungen	139
331	Standortliche Gesamtwirkung nach Betriebsmerkmalen . .	139
331.1	Frachtgewicht der Güter	140
2	Modernität der Produkte	141
3	Breite des Produktionsprogramms	142
4	Beschäftigungsstruktur	144
5	Mechanisierungsgrad	145
6	Betriebs- und Unternehmensgröße	147
7	Filialeigenschaft	149
8	Informationsproduktion	150
332	Typische Wirkungen der Standortfaktoren	153
332.1	Arbeitskräfte	154
2	Transportwege	155
3	Informationen	157
31	Informationsträger	157
32	Informationsbedarf	160
33	Informationsabhängigkeit	161
34	Wirkungen und Kompensation	162
333	Systematische Zusammenhänge	163
333.1	Gegenseitige Abhängigkeit der Faktoren	163
11	Vergleichbarkeit der Wirkungen	163
12	Kompensierbarkeit	164
13	Stufen der Geltungsbereiche	165
14	Theoretische Konsequenzen	166
2	Relative Bedeutung der Informationswirkungen	167
21	Aktive Informationen	168
22	Passive Marktinformationen	169
23	Passive Betriebsinformationen	170
24	Konsequenzen für die Marktbeziehungen	171

Literaturverzeichnis und Quellenangabe

- Bülow, Fr. Zur Standorttheorie des Wirtschaftsliberalismus, RFuRO 1937, S. 353—358.
Raumordnung, Raumforschung und Wirtschaftswissenschaft, WWA 1938, Band 47, S. 300—321.
Standortlehre und Raumordnung, RFuRO 1938, S. 357.
- Egner, E. Möglichkeiten und Grenzen industrieller Standortpolitik, RFuRO 1948, H. 1 .
Grundsätze für eine industrielle Standortpolitik in der deutschen Gegenwart, RFuRO 1948, H. 3.
- Engländer, O. Theorie des Güterverkehrs und der Frachtsätze, Jena 1924.
Art. Standort im Hdwb. der StW., 4. Auflage, Jena 1926
- Launhardt, W. Die Bestimmung des zweckmäßigsten Standorts einer gewerblichen Anlage, Ztschr. des VDI, Berlin, Bd. XXXI, H. 3, März 1882.
- Lösch, Aug. Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, 2. Aufl., Jena 1944.
Beiträge zur Standorttheorie, SJ 62. Jahrgg., 1938, I. Halbband, S. 329.
- Palander, Tord Beiträge zur Standorttheorie, Uppsala 1935.
- Predöhl, A. Das Standortproblem in der Wirtschaftstheorie, WWA 21. Bd., 1925.
Zur Frage einer allgemeinen Standorttheorie; antikritische Bemerkungen. Ztschr. f. Volkswirtschaft und Sozialpolitik, NF, 5, S. 756—763.
- Roscher, W. Ansichten der Volkswirtschaft aus dem geschichtlichen Standpunkte, Leipzig und Heidelberg, 1878.
- Ritschl, Hans Reine und historische Dynamik des Standorts der Erzeugungszweige, SJ 51, 6 (1927).
Aufgabe und Methode der Standortlehre, WWA 53, 3 (1941).
- Sombart, W. Einige Anmerkungen zur Lehre vom Standort der Industrien, AfS 1910.
- Thalheim, K. G. Aufriß einer volkswirtschaftlichen Strukturlehre, ZfdgStW 1939.
Die industrielle Ballungstendenz und die Wege zu ihrer Beseitigung (Gutachten, erstattet der Reichsarbeitsgemeinschaft für Raumforschung, Berlin), Leipzig 1940.
Ballung und Zentralisation der Industrie als Problem der Raumforschung und Raumordnung, RFuRO 7, H. 1/2.
- v. Thünen, J. H. Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Berlin 1875 (3. Aufl.).
- Weber, Alfred Über den Standort der Industrien, Teil I: Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1922, 2. Auflage.
Industrielle Standortlehre (Allgemeine und kapitalistische Theorie des Standorts), GDS Abt. VI. B, Tübingen 1914.
Politische Raumordnung, Hamburg 1935.
- Weigmann, Hans Bevölkerung und Landwirtschaft im Frankenwald, Diss., Erlangen 1941.

- Willeke, E. Von der raumgebundenen menschlichen Arbeitskraft. Jena
1937.
- Bayerisches Statistisches Landesamt,
Bayern in Zahlen,
Auszahlungen der Industrieberichte.
- Bayerische Arbeitsgemeinschaft für Raumforschung in Verbindung mit der Aka-
demie für Raumforschung und Landesplanung.
Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.
- Bundesanzeiger. Durchführung-bestimmungen für die allgemeine staatliche
Frachthilfe und die Umwegfrachthilfe der Bundesbahn für
das Zonenrandgebiet.
- Industrie- und Handelskammer für Oberfranken, Bayreuth.
Mitteilungsblatt.
Sonderdruck des Mitteilungsblattes, Bayreuth, Juni 1955.
- Regierung für Oberfranken, Bezirksplanungsstelle, Bayreuth.
- Landesarbeitsamt, Nürnberg.
- Arbeitsamt Coburg.
- Arbeitsamtsnebenstelle Kronach,
Auszahlungen für die Bezirke Kronach und Ludwigsstadt.
- Landratsamt Kronach,
Verwaltungs- und Tätigkeitsbericht 1949 bis 1954,
Die Not im Frankenwald, Kronach 1950.
- Industrie- und Handelsgremium, Kronach.
- Untersuchungen und Befragungen in Industriebetrieben im Landkreis Kronach.

Einleitung

Der Zweite Weltkrieg hat die Struktur der deutschen Volkswirtschaft verändert; noch mehr haben das die darauffolgenden Gebietsabtrennungen und die Zonenteilung getan. Als Beitrag zur Neuorientierung sollte die Nachkriegsentwicklung der Industrie im Landkreis Kronach in Oberfranken untersucht werden. Die Untersuchung wurde im Sommer 1955 durchgeführt, zugleich mit einer Paralleluntersuchung im benachbarten Landkreis Coburg.¹⁾

Die Standortvoraussetzungen im Untersuchungsraum waren durch die Zonengrenze in ihr Gegenteil verkehrt worden: aus dem zentral in Deutschland gelegenen Ausläufer des mitteldeutschen Industriebeckens war ein isoliertes Randgebiet des westdeutschen Wirtschaftsraumes geworden. Die Geschwindigkeit und der Grad der Veränderung setzten die Untersuchung instand, die Wirkungen der standortlichen Isolierung aus verhältnismäßig kurzfristigen zeitlichen Vergleichen zu erschließen. Daraus sollten nach Möglichkeit standorttheoretische Folgerungen gezogen werden.

¹⁾ Karl Haffert, Die industrielle Standortdynamik im Raum Coburg nach dem zweiten Weltkrieg, Erlanger Dissertation, 1957.

1. Bedingungen und Begriffe

1.1. Fragestellung

Die Untersuchung über die Industrie im Landkreis Kronach/Ofr. soll, unter Beschränkung auf ihr Untersuchungsgebiet, sowohl dem praktischen Gesichtspunkt der Orientierung über die Industriestandorte und deren Veränderung, als auch dem theoretischen Gesichtspunkt der daraus ableitbaren Schlußfolgerungen genügen. Um die möglichen Ergebnisse abzugrenzen, erscheint es zweckmäßig, sich zu vergegenwärtigen, welche Fragestellungen in diesen beiden Gesichtspunkten eingeschlossen sind, welche davon einer Einzeluntersuchung der vorliegenden Art im allgemeinen zugänglich sind, und welche darunter im besonderen Fall behandelt werden sollen.

111 GRUNDSÄTZLICHE FRAGESTELLUNG

Die gestellte Frage nach der Industriestruktur ist die Frage nach der Industrie, ihren Zweigen und Standorten und deren gegenseitigen Beziehungen in ihrem zeitlichen Wandel und erfordert im einzelnen, etwa folgende Darstellungen für verschiedene Zeitpunkte zu treffen und zu vergleichen:

1. Die vorhandene Industrie, ihre Aufteilung auf Industriezweige, deren Bedeutung im Vergleich zueinander;
2. a) Verteilung der Industrie auf die Standorte und deren Bedeutung im Rahmen der Volkswirtschaft;
b) Bedeutung der Industrie eines Standortes für diesen, auch im Vergleich zu benachbarten Standorten oder zur Gesamtwirtschaft;
3. Aufteilung der Industrie eines Standortes auf die einzelnen Industriezweige, und damit
a) Verteilung des Industriezweiges auf die Standorte, deren Bedeutung im Vergleich zueinander;
b) Bedeutung der Industrie eines Zweiges und eines Standortes für diesen, auch im Vergleich zu benachbarten Standorten oder im Vergleich zur Gesamtwirtschaft;
c) Bedeutung der Industrie eines Zweiges und eines Standortes im Vergleich zu Industrien anderer Zweige desselben Standortes;
4. Die Bedeutung oder Gunst eines Standortes für die dortige Industrie, gliedert nach Industriezweigen oder Betriebsarten.

112 BESCHRÄNKUNG DURCH GEGENSTAND UND METHODE

Eine Untersuchung, die auf ein kleines, im Sinne der volkswirtschaftlichen Standorttheorie nahezu punktförmiges Gebiet beschränkt ist, kann offensichtlich nur Darstellungen von der mit 3., 3. c) und 4., teilweise von der mit 2. b) und 3. b) bezeichneten Art für den Untersuchungszeitraum

beitragen. Die Behandlung der darüber hinausgreifenden Fragen ist Sache einer vergleichenden Zusammenfassung derartiger Teiluntersuchungen, beziehungsweise einer entsprechend breiter angelegten Untersuchung.

Insbesondere bei Fragen der industriellen Standortdynamik ist zu beachten, daß eine Standortveränderung eines Industriebetriebes fast immer über die Grenzen des Untersuchungsgebietes hinausführen wird: daß die Untersuchung also nur den Anfangs- oder Endpunkt der Standortbewegung erfaßt und somit nicht die Standortbewegungen als solche beschreiben kann, sondern nur das von ihnen im Untersuchungsgebiet hervorgerufene An- und Abschwollen der Industrie.

Zu der räumlichen Beschränkung, die der Untersuchung vom Thema auferlegt wird, tritt die aus der Untersuchungstechnik folgende zeitliche und sachliche Beschränkung, welche der Untersuchung als einem von einer einzelnen Person durchgeführten Unternehmen anhaftet. Offensichtlich sind die Möglichkeiten eines einzelnen Untersuchers grundsätzlich verschieden etwa von denen eines statistischen Landesamtes; ebenso verschieden muß deshalb die Methode sein, der seine Untersuchung folgt, die Absicht, der sie dient, und das Ergebnis, das sie liefern kann. Während das statistische Vorgehen durch Vollständigkeit, Genauigkeit und zahlenmäßige Gesamtdarstellung gekennzeichnet ist, muß die Einzeluntersuchung das Typische, Deutliche und Wesentliche zu finden versuchen, indem sie ihre Darstellung auf charakteristische Fälle oder Elemente konzentriert und das hervorhebt, was im bloßen Zahlenbild verschwindet oder zurücktritt.

Dabei ist freilich die Frage, welche Elemente als der Hervorhebung würdig ausgewählt werden sollen: Sie sollen ja nicht nur um der Untersuchung willen für die Beobachtung, sondern auch um der angestrebten Schlußfolgerungen willen für die Theorie „deutlich“ sein, das heißt im theoretischen Sinne typisch oder richtig. Andererseits sollen aber gerade auf diese typischen Beobachtungen die theoretischen Schlüsse gestützt werden; die Anwendung theoretischer Maßstäbe bei der Auswahl der typischen Beobachtungen bringt also die Gefahr eines Zirkelschlusses mit sich. An Hand unserer standorttheoretischen Fragestellung soll untersucht werden, inwieweit und wie dieser vermieden werden kann.

1.2. Theoretische Bedingungen

Der Gegenstand unserer Untersuchung ist die Lage und Entwicklung der Industrie im Landkreis Kronach im Zusammenhang mit den seit Kriegsende veränderten Standortbedingungen. Der darin eingeschlossene theoretische Aspekt gehört zu der Frage nach den Einwirkungen des Standortes auf die Entstehung, Ansiedlung und Entwicklung von Industriebetrieben unter gewissen Umständen. Das durch diese Fragestellung bezeichnete Teilgebiet der Standorttheorie ist der Gegenstand des theoretischen Teiles dieser Untersuchung.

121 GRUNDSÄTZLICHE BEDINGUNGEN

Die Ursachen, aus denen die Standorteinwirkung sich herleitet, heißen Standortfaktoren. Als Standortfaktor hat jeder auf einen Betrieb ein-

wirkende Faktor zu gelten, dessen Wirkung vom Standort abhängt, indem sie vom Standort abhängt, indem sie vom Standort beeinflußt oder ausgewählt wird. Die Umstände oder Nebenbedingungen sind gegeben durch Zeit und Ort der Standorteinwirkung, also durch alle nicht standortgebundenen Faktoren. Betrachtet man die Wirkung eines einzelnen Standortfaktors, dann zählen die übrigen Standortfaktoren ebenfalls zu den Nebenbedingungen.

Die Elemente der Theorie sind nun nicht alle feststellbaren einzelnen Wirkungen von Standortfaktoren auf Wirtschaftseinheiten, sondern es sind die typischen Wirkungen, welche durch Klasseneinteilung beschrieben werden können: man faßt miteinander verwandte Standortfaktoren, Wirtschaftseinheiten usw. jeweils zu einer Klasse oder Art zusammen, und betrachtet die Wirkung, die auftritt, wenn ein Standortfaktor einer bestimmten Art auf eine Wirtschaftseinheit bestimmter Art unter bestimmten Umständen einwirkt. Diese Wirkung heißt für den in Frage stehenden Standortfaktor unter den gegebenen Bedingungen typisch. Je nach der Variationsbreite, die jede Klasse oder Art zuläßt, ist das Ergebnis mehr oder minder umfangreich, bestimmt und allgemeingültig. Einer scharf begrenzten und engen Klasseneinteilung entsprechen typische Wirkungen mit vielen, scharf bestimmten Einzelheiten und kleinem Geltungsbereich, und umgekehrt.

Die Gesamtheit der Wirkungen an einem Standort kann man dessen Bedeutung für die dortige Wirtschaftseinheit nennen.

Das Problem der Standortstheorie ist es, eine kausale Zuordnung zwischen Standortfaktor und typischer Wirkung unter gegebenen Bedingungen zu treffen und diese Zuordnungen in ein logisches System zu bringen, das die Auflösung nach verschiedenen Fragestellungen gestattet, etwa nach der Fragestellung der Standortbestimmungslehre oder nach der der Standortwirkungslehre.

122 PRAKTISCHE ANWENDUNG

Um einen Standortfaktor bzw. seine Wirkung empirisch zu identifizieren, ist es nach der Definition nötig, eine solche Wirkung zu beobachten, die innerhalb einer gewissen Zeit an verschiedenen Orten unter sonst gleichen Bedingungen verschieden ist. Die „sonst gleichen“ Bedingungen sollen sowohl an den beiden Beobachtungsorten gleich sein, als auch während der Beobachtungszeit gleich bleiben: und dies muß für alle Bedingungen gelten, die auf die beobachtete Wirtschaftseinheit einen Einfluß ausüben imstande sein können. Man müßte also etwa beobachten, daß zwei Betriebe, die an zwei verschiedenen Orten bisher völlig gleich waren oder sich gleich entwickelt haben, jetzt anfangen, Unterschiede aufzuweisen, sobald unter sonst unveränderten Bedingungen ein neuer Faktor, etwa ein Lohngefälle zwischen den beiden Orten, hinzutritt. Dabei muß noch gesichert sein, daß die bisherige gleichartige Entwicklung der beiden Betriebe auch tatsächlich auf Gleichheit der Bedingungen beruht hat und nicht etwa auf zufälligem Ausgleich verschiedener Bedingungen. Beobachtungsvoraussetzungen in dieser Reinheit sind natürlich in der Tat kaum anzutreffen, und es sind daher für praktische Zwecke verschiedene Abschwächungen nötig.

Eine Abschwächung ist es, zeitliche Veränderungen der „sonst gleichen“ Bedingungen zuzulassen. Man nimmt dadurch in Kauf, daß die an verschiedenen Orten beobachtete Wirkungsdifferenz nicht das Ergebnis einer

gleichbleibenden Einwirkung eines Standortfaktors über die Beobachtungszeit hinweg ist, sondern die Summe der Teilergebnisse von zeitlich möglicherweise verschiedenen Teilwirkungen. Indessen ist mit dieser Abschwächung für praktische Zwecke erst wenig gewonnen, da die Bedingungen noch zu wirklichkeitsfremd sind.

Für praktische Zwecke muß man zulassen, daß alle Wirkungen, denen eine Wirtschaftseinheit unterliegt, sich mit der Zeit und dem Ort ändern, und muß die isolierende Zuordnung zwischen einem Standortfaktor und seiner Wirkung auf quantitative Unterschiede in den Änderungen zu gründen versuchen, also etwa solche Unterschiede in den Wirkungen betrachten, die sich ergeben, wenn ein Faktor auffallend schnell, stark und mit geringer Reichweite wechselt, während die anderen Bedingungen sich nur langsam, schwach und gleichförmig ändern. Gleichwertig mit der Beobachtung an zwei Orten ist es, die Wirkungen zu untersuchen, die sich an demselben Ort zu einer Zeit ergeben, zu der solche auffallende Änderungen stattfinden, gegenüber anderen Zeiten, wo dies nicht der Fall war.

Eine solche Beobachtung und der aus ihr gezogene Schluß auf einen Standfaktor und seine Wirkung werden umso unsicherer, je mannigfaltiger die Gesamtänderung des Milieus ist, je weniger sich die standorttheoretisch relevanten Änderungen auf einen einzelnen Faktor beschränken, und je schwächer sich die Änderung dessen, worin man einen Standfaktor vermutet, vom allgemeinen Wandel abhebt.

Deshalb muß sich das Augenmerk zunächst auf die Erscheinungen richten, die besonders deutlich hervortreten, das heißt von Faktoren getragen werden, die rein quantitativ die Nebeneinflüsse unterdrücken. Eine zweite Möglichkeit, diese störenden Einflüsse auszuschalten, besteht darin, ihre Wirkung nachträglich zu korrigieren und eine im theoretischen Sinne reine Pseudobeobachtung zu konstruieren. Das setzt voraus, daß die ausgeschalteten Einflüsse ihrer Art und Wirkung nach genau bekannt sind, so daß die Korrektur theoretisch gesichert ist. Die dritte und einfachste Möglichkeit wäre, nur solche Fälle zu beobachten, die keinen störenden Einflüssen unterliegen, also im theoretischen Sinne rein sind. Die Auswahl solcher Fälle setzt aber ein Kriterium für theoretische Reinheit und damit den Besitz derjenigen theoretischen Einsicht voraus, die aus der Beobachtung gerade erst gewonnen oder bestätigt werden soll und ist daher prinzipiell nicht durchführbar. Eine solche Auswahl kann nur negativ durch Abwesenheit möglichst vieler offensichtlicher oder potentieller Nebeneinflüsse approximiert und so die Bevorzugung von eindeutigen Beobachtungen erstrebt werden, das heißt von solchen Beobachtungen, die sich auf Tatbestände möglichst einheitlicher, nicht zusammengesetzter Natur beziehen, und deren Elemente möglichst weitgehend nur eine einzige Auslegung erlauben. Dieses Verfahren wird dabei immer eine Frage des Fingerspitzengefühls des Beobachters, seiner unmittelbaren Einsicht und seiner persönlichen Meinung bleiben. Die unsichere Basis, auf die der Beobachter sich damit begibt, mag etwas verbreitert werden durch Hinzunahme der Erfahrung, Meinung und Einsichten von Personen, die lange Zeit unmittelbaren sachlichen Kontakt gehabt haben, im Falle von Industriebetrieben also von Eigentümern und Leitern.

Für Vergleichsbeobachtungen, die die Existenz von Standortfaktoren erweisen sollen, reicht die räumliche Ausdehnung eines Untersuchungsgebietes von der Größe eines Landkreises in den meisten Fällen nicht aus;

vielmehr kann ein solches Gebiet im Sinne des Industriestandortes eher als punktförmig betrachtet werden. Ein räumlicher Vergleich müßte daher das Untersuchungsgebiet verlassen und sich entweder auf andere gleichartige Untersuchungen stützen oder auf bekannte, für die Nachbargebiete oder für das übrige Wirtschaftsgebiet geltende Tatsachen zurückgreifen.

Hingegen liegt ein zeitlicher Vergleich insoweit im Bereich der Untersuchung, als diese nicht nur den gegenwärtigen Zustand, sondern auch die vorangegangene Entwicklung feststellen soll. Dabei ist aber zu berücksichtigen, daß die Tatsachen nichtstatistischer und nicht zahlenmäßiger Art, auf die aus den angeführten Gründen die Untersuchung ihr Hauptaugenmerk richtet, im allgemeinen nur für kurze Zeitspannen und nur unvollständig erhalten bleiben beziehungsweise rekonstruierbar sind. Diese Schwierigkeit des für standorttheoretische Schlüsse notwendigen Vergleiches ist eine neue Einschränkung, der das Untersuchungsergebnis unterliegt, und zugleich ein weiterer Grund dafür, vornehmlich die deutlichen und markanten Geschehnisse zum Untersuchungsgegenstand zu machen.

123 ANPASSUNG DER FRAGESTELLUNG

Die vielfältigen Beschränkungen, denen der Untersuchungsgegenstand unterliegt, fordern auf der anderen Seite die Anpassung der Fragestellung an das Untersuchungsmaterial, um dieses so gut wie möglich auszunützen und nicht noch durch theoretische Einengungen Teile davon zu verlieren. Die durch die Beobachtungen nahegelegten und gestatteten Fragen sind also die nach dem Standortfaktoren, von denen Wirkungen zu beobachten waren, nach der kausalen Zuordnung zwischen den Standortfaktoren und ihrer Wirkung, nach der daraus erschießbaren Art und Geltung einschlägiger Theoreme und den mittels dieser denkbaren Extrapolationen hinsichtlich Maßnahmen und Entwicklung. Eine zusammenfassende Bewertung der gefundenen Standortfaktoren kann zur Beurteilung der Bedeutung oder Gunst des Standortes für seine Industrie führen, wie auch umgekehrt die Bedeutung der Industrie für das Untersuchungsgebiet ersichtlich wird.

Ansonsten hat sich die Fragestellung mit den vorgefundenen Tatsachen abzufinden und darf nicht in den luftleeren, oder industrieleeren, Raum hinein theoretisieren, und dabei den Boden der Beobachtung verlassen. Wenig angebracht wäre es etwa, die Frage nach dem günstigsten Standort gewisser Industrien an Hand der Beobachtungen aufrollen zu wollen, da die beobachtbaren Industrien ihren Standort eben schon gewählt haben und im allgemeinen nicht zu verlegen gedenken. Das gleiche gilt teilweise für die Frage nach der geeignetsten Industrie für einen gegebenen Standort, weil mit einer vorhandenen Industriebesiedlung, die seit langer Zeit mit dem umgebenden Wirtschaftsraum abgestimmt ist, dessen absehbare Kapazität im wesentlichen erschöpft ist. Freilich gilt das, wie bemerkt, nur zum Teil, weil es einerseits Gebiete gibt, die seit längerem oder neuerdings industrieleer oder von der benachbarten Industrie abgeschnitten sind und weil auf der anderen Seite die Aufnahmefähigkeit eines Raumes für Industrie wachsen kann.

1.3. Untersuchungsbegriffe

131 INDUSTRIE

Der Begriff der Industrie ist nicht eindeutig definiert, obwohl es für gewöhnlich keine Schwierigkeit macht zu entscheiden, ob ein vorliegendes Unternehmen zur Industrie rechnet oder nicht. Fest steht, daß die Kriterien: Verwendung von Maschinen, eigene Fabrikationsräume, Trennung von Wohn- und Arbeitsstätte, Produktion auf Lager bzw. für den anonymen Markt, Kapitalintensität für die Definition des Begriffes Industrie nicht ausreichen, weil jedes von ihnen entweder auch in anderen Wirtschaftszweigen angetroffen wird oder nicht allgemein für die Industrie gilt. So kann man Maschineneinsatz und räumliche Zusammenfassung der Produktion bei vielen modernen Handwerksbetrieben finden, Marktproduktion in der Landwirtschaft, Kapitalintensität im Bergbau, wohingegen die Trennung von Wohn- und Arbeitsstätte bei kleineren Industriebetrieben nicht die Regel ist, in gewissen Zweigen der Textilindustrie — Handstickerei — keine Maschinen verwendet werden und wenig Kapital eingesetzt wird, die Heimindustrie keine Fabrikationsräume kennt und viele kleinere Industriebetriebe vorwiegend auf Auftrag und nur nebenbei auf Lager produzieren.

Es zeigt sich, daß bei der Abgrenzung des Begriffes Industrie im wesentlichen die Grenzen gegenüber dem Handwerk und gegenüber der Urproduktion in Frage stehen. Die Urproduktion kann einfach exemplikativ bestimmt werden: Landwirtschaft und Bodenaabbau (Bergbau, Steinbrüche, Gruben), oder durch die Eigenschaft, daß für die Urproduktion der Boden ein Hauptproduktionsfaktor und die Qualität des Bodens maßgebend ist, oder daß die Urproduktion den Boden nicht nur als Standort, sondern auch als Rohstoffvorrat verwendet. In dieser Stellung des Bodens liegt der einzige allgemeine und deutliche Unterschied zwischen Urproduktion und Industrie, während hinsichtlich anderer Gesichtspunkte, wie Produktionsweise, Maschinen- und Kapitaleinsatz, Marktverflechtung, Charakter des Arbeitsplatzes die Grenzen fließen.

Die Grenze zwischen Industrie und Handwerk ist nicht so klar begrifflich abzugrenzen, nachdem die oben angeführten Gesichtspunkte nicht zureichen. Es scheint, daß der Unterschied zwischen der industriellen und der handwerklichen Produktion im allgemeinen darin besteht, daß diese eine Aneinanderreihung von Einzelfällen ist, die, wenn auch unter Verwendung vorhandener Methoden und nach dem Baukastenprinzip, jedesmal aufs neue bewältigt werden müssen, während der industrielle Ablauf einem ein für allemal vorgedachten und vorbereiteten Schema folgt, das allerdings beliebig oft gewechselt und erneuert werden kann. Zum Beispiel drückt sich das im Gegensatz von Maßschneiderrei und Konfektion, von Bauhandwerk und Baustoffindustrie, oder schon von herkömmlicher bäuerlicher und moderner verlegerisch organisierter Korbflechterei aus. Allerdings gibt es auch für dieses Kriterium Grenzfälle, in denen es versagt. So würde man die Planung und den Bau eines Kraftwerkes nicht eine handwerkliche Leistung nennen und eine solche Bezeichnung für die Herstellung von Kraftfahrzeug-Sonderkarosserien zumindest in Zweifel ziehen. Hier scheinen allein Größe, Schwierigkeit, technische Modernität und Kapitalintensität die Zurechnung zur Industrie zu verlangen.

Der stärker schematische Charakter der Industrie drückt sich auch dem Arbeiter gegenüber aus, der in einem Industriebetrieb in der Regel gleichförmigere Arbeiten mit weniger eigener Ueberlegung auszuführen hat als im Handwerksbetrieb. Allerdings gilt diese Regel nur mit sehr vielen Ausnahmen, da einerseits die innerbetriebliche Organisation und Arbeitsteilung in modernen Handwerksbetrieben weit fortgeschritten sein kann, andererseits größere Industriebetriebe so komplexe Gebilde sind, daß sie durchaus handwerkliche Teilaufgaben hervorbringen, etwa in der Reparaturabteilung.

In der vorliegenden Untersuchung treten diese Definitionsschwierigkeiten nur in Einzelfällen auf, wie beim Kohlenbergwerk Stockheim, beim Bahnbetriebswerk Pressig und beim Karosseriebau Hubertia in Küps, die aber der Vollständigkeit halber in die Betrachtung eingeschlossen worden sind.

132 STANDORT

Als Standort eines Industriebetriebes gilt im Sinne der Untersuchung der Standort des Fabrikationsbetriebes, falls ein solcher vorhanden ist, auch wenn es sich um einen Filialbetrieb handelt. Diese Definition wurde deshalb gewählt, weil sie notwendig ist, um solche standorttheoretische Gesichtspunkte wie Frachtkostenbelastung und Arbeitsmarktabhängigkeit anwenden zu können. Wo Heimindustrie vorliegt, kann Zweifel bestehen, ob der Sitz der Verleger oder das mehr oder weniger geschlossene Wohngebiet der Heimarbeiter maßgebend sein soll. Da in den untersuchten Fällen stets der Verleger seinen Sitz inmitten des nicht sehr ausgedehnten Wohngebietes der Arbeitskräfte hatte, brauchte diese Frage nicht entschieden werden.

Das Untersuchungsgebiet ist das Gebiet des Landkreises Kronach i. Ofr. Der Landkreis Kronach/Ofr. ist mit 96 Gemeinden und rund 78 000 Einwohnern Bayerns siebtgrößter Landkreis und reicht, neben dem Landkreis Mellrichstadt/Ufr., am weitesten nach Norden, keilförmig in thüringisches Gebiet vorspringend. Dort stößt er an die Landkreise Sonneberg und Saalfeld, von ihnen durch die Zonengrenze getrennt, die fast zwei Drittel seiner gesamten Grenze ausmacht. Im Süden grenzt er, von Westen nach Osten, an die oberfränkischen Landkreise Coburg, Lichtenfels, Kulmbach, Stadtsteinach und Naila.

2. Darstellung

2.1.1. Die natürlichen Grundlagen vor 1945

Der Untersuchung der Industrie im Landkreis Kronach soll eine kurze Darstellung ihrer Basis vorausgehen, also der historischen, geographischen und ethnologischen Aspekte des Untersuchungsgebietes sowie sonstiger Faktoren, von denen Standortwirkungen erwartet werden können.

211.1 POLITISCHE GLIEDERUNG

Die Gliederung Frankens „in Ober-, Mittel-, und Unterfranken ist durch die Verordnung König Ludwigs I. von Bayern vom 29. 11. 1857 über „die Einteilung des Königreiches Bayern“ geschaffen worden“¹⁾ und ist „kein Ergebnis staatlicher oder territorialer Entwicklung“²⁾, sondern eine reine Verwaltungsmaßnahme ohne „historisches und geographisches Gewicht“³⁾. Oberfranken „ist gebildet aus der „Markgrafschaft Bayreuth oberen Landes“, dem größten Teil des Hochstifts Bamberg, aus mehreren oberpfälzischen Landgerichten, einem Nürnberger und zwei Würzburger Ämtern, einer böhmischen Enklave, aus Gütern der ehemaligen Reichsritterschaft, aus Stiften und Klöstern. 1920 ist Coburg, Stadt und Land, zu Oberfranken gekommen. Die Grenze Bayerns ist auf die ersten Höhen des Thüringer Waldes vorgelegt worden.“⁴⁾ „Seit dem 17. 4. 1948 wieder selbständige Verwaltungseinheit nach vorübergehender Zusammenlegung mit Mittelfranken in Ansbach (1953—1948), ist Oberfranken der nördlichste Regierungsbezirk Bayerns.“⁵⁾ Es „umfaßt 7505 km² und zählt 1,115 Millionen Einwohner (Stand vom 13. Sept. 1950).“⁶⁾

211.2 GEOGRAPHISCHE GLIEDERUNG

Die Struktur Oberfrankens ist ebensowenig einheitlich, wie seine Grenzen natürlich sind. Die Vielfalt der in seinem Gebiet beschlossenen Widersprüche wiederholt sich in vieler Hinsicht in dem kleineren des Landkreises Kronach. Dieser nördlichste Landkreis Oberfrankens erstreckt sich der Länge nach von Süden nach Norden quer über den Frankenwald, dem vom Fichtelgebirge nach Nordwesten strebenden Mittelgebirgszug, dessen etwa durch die Bahulinie Kronach-Gräfenenthal beschriebener Übergang in den Thüringer Wald nahe der westlichen Kreisgrenze liegt. Im Osten verläuft die Grenze des Landkreises östlich der Linie Nordalben-Wallenfels nach Süden, nähert sich von dort der Stadt Kronach und beschreibt dann in vielfachen Windungen einen Dreiviertelkreis von knapp 10 km Halbmesser südwestlich um die Kreisstadt, der bei Stockheim in die Westgrenze übergeht. Indem das Kreisgebiet im Süden, Norden und

¹⁾ Ernst Deuerlein. Zeitschrift „Bayerland“, 55. Jahrgang., München, August 1953, Seite 1.

²⁾ 1. c. ³⁾ 1. c. ⁴⁾ 1. c., Seite 2. ⁵⁾ 1. c. ⁶⁾ 1. c.

Nordosten den eigentlichen Frankenwald verläßt, nimmt es dort heterogene Elemente auf, die zu dem vom Frankenwald gebildeten Kern in Widerspruch stehen. Sie erzeugen jene bunte Vielfalt, die vom Durcheinander der zutage tretenden geologischen Schichten — Carbon, Keratophyr, Sandstein-Keuper (Burgsandstein, Blasensandstein), Terrassenschotter, mittlerer und unterer Muschelkalk, weißer, brauner und schwarzer Jura (wobei die Ungleichartigkeit der aufgeführten geologischen Begriffe nicht berücksichtigt ist) — über die volkstümlichen Besonderheiten der (Ost-) Franken im Zentrum und im Süden, der Thüringer im Norden und der mit den Erzgebirglern verwandten Obersachsen im Nordosten bis zu dem in der Industrie bestehenden Nebeneinander von großen modernen Mittelbetrieben und alteingesessener Handarbeit reichen.

Das Gebiet um die Stadt Kronach ist der nördlichste Ausläufer der mainfränkischen Ebene, welche sich aus der Gegend zwischen Würzburg und Bamberg entlang dem Main durch die von den Haßbergen und dem Fränkischen Jura gebildete Pforte bis nach Kronach, Stadtsteinach und Kulmbach zieht. Sechsis Kilometer nordöstlich Kronach steigt die Schichtstufe des Frankenwaldes aus der Talebene, in einzelnen Bergzügen zunächst, die sich bald zum geschlossenen Gebirgszug vereinigen. Die Täler der Haßlach und Tettau, der Kronach, Dober und Grümpel, der Rodach und Ködel gliedern die Berge von Kronach her fächerförmig auf, verschwinden aber an der Wasserscheide entlang der Linie Tettau-Steinbach am Wald-Reichenbach-Grumbach und setzen sich in Höhenwegen fort. Diese treffen auf den Höhen des Frankenwaldes überall auf die Kreisgrenze, außer im nördlichsten Teil, wo sie sich jenseits des Rennsteiges in den — immer noch bergigen — Zipfel um Ludwigstadt und Lauenstein senken. Zwischen diesem nördlichen und dem südlichen Talbezirk liegt der Frankenwald und bedeckt den größeren Teil des Kreisgebietes mit dunklen Nadelwäldern, in denen spärliche Siedlungen schwarzgrauer Schieferhäuser versteckt sind.

211.3 BEVÖLKERUNG

Die Bevölkerung des südlichen Kreises in Kronach hängt ebenso wie das Tal, das sie bewohnt, dem Mainfränkischen an und zeigt die auch dort beheimateten Eigenschaften: Tatkraft und Geschäftstüchtigkeit im Rahmen des Herkömmlichen, tradiertes Selbstbewußtsein, gesellschaftliche Abgeschlossenheit. Im Mitwitzer Zipfel, der sich zum Kreis Sonneberg öffnet, ist der Einfluß des lebhafteren thüringischen Elements spürbar. Wo hingegen die Hänge des Frankenwaldes sich erheben, teilt sich die Schwermut seiner düsteren Tannenwälder einer derben und kräftigen Bevölkerung mit, von der Hans Wicht¹⁾ sagt: „Hervorzuheben ist ihre Zähigkeit und Ausdauer, auch unter den schlechtesten Verdienstmöglichkeiten an ihrer traditionellen Tätigkeit festzuhalten. Neuerungen und Fortschritte auf technischem Gebiet, sei es in der Landwirtschaft oder im Gewerbe, finden nur langsam Eingang.“

Nördlich des Rennsteiges, um Ludwigstadt und Lauenstein, befindet man sich hinsichtlich der Bevölkerung schon im Thüringischen und findet lebhaftes Tüchtigkeit, verbunden mit vielseitiger Aufgeschlossenheit, An-

¹⁾ l. c., S. 104.

passungsfähigkeit und Leichtigkeit des Wesens. Es fällt hier leicht, sich den Typ des wendigen Kaufmanns oder Handelsvertreters vorzustellen, wie er überall zuvorderst in die Erscheinung tritt.

Im Nordosten, bei Tschirn und Nordhalben, ist der Einfluß des Erzgebirgischen und Obersächsischen zu spüren. Fröhlichkeit mit einem Zug zur Schwermut, doch weniger sachliche Interessen fallen auf. Hierüber schreibt Hans Wicht¹⁾: „Charakteristisch für die Frankenwaldbevölkerung ist die Pflege geselligen Zusammenseins. Gefüllte Gastwirtschaften an allen Werktagen sind an der Tagesordnung, dabei gehört die weibliche Bevölkerung in manchen Gegenden . . . zu den häufigsten Besuchern. Die am Tage erarbeitenden Groschen werden am Abend teilweise wieder verausgabt. Im südwestlichen Teil des Bezirkes Kronach ist diese Einstellung seltener zu finden. . . . Die Bevölkerung ist nicht knauserig, sondern gebefreudig, und infolge des verhältnismäßig niedrigen Einkommens kommt es häufig vor, daß sie von der Hand in den Mund lebt . . .“. Für viele Orte des Berglandes und Bergvorlandes gilt seine Feststellung: „Was die Frankenwaldbevölkerung auszeichnet, ist ihre Begabung für das Kunsthandwerk, sei es in der Korbmacherei oder in der Holzschnitzerei, Glas- oder Porzellan-Industrie, Bastweberei und -flechtereie, Spielwarenindustrie oder in der Handstickerei. Die Kargheit des Bodens zwingt die Bevölkerung zur Anstrengung des Geistes, zu äußerstem Fleiße und zur Herstellung von Qualitätsarbeiten, wozu sie von Jugend auf ein handwerkliches Geschick besitzt. Die im Frankenwald hergestellten Korbwaren, Glas- und Porzellansachen, Bastgegenstände und Handstickereien finden in der ganzen Welt Absatz. . . . Der Staat fördert die Begabung der Bevölkerung durch Fachschulen, wie die Klöppelschule in Nordhalben und die Stickereischule in Enchenreuth.“

Die aufgezeigte Gliederung der Bevölkerung des Landkreises Kronach in Kern- und Randbevölkerung findet eine gewisse Entsprechung in der Verteilung der Konfessionen, welche aus Karte auf S. 27, Fig. 1 zu ersehen ist. Einem vorwiegend katholischen Zentralgebiet sind vorwiegend evangelische Randgebiete vorgelagert, im Süden die Tallandschaft rings um Kronach sowie um Mitwitz, im Norden der Bezirk Ludwigsstadt-Lauenstein mit Ausläufer nach Tettau und Schauberg, im Nordosten die an Nordhalben anschließenden Gemeindegebiete von Heinersberg und Dürrenwaid. Es fällt auf, daß der Kronacher Frankenwald eine vorwiegend katholische Enklave in einem vorwiegend evangelischen Gebiet ist, die nur entlang dem Tal der Steinach eine kurze Fortsetzung in den Landkreis Stadtsteinach hat. Besonders deutlich ist der Unterschied gegenüber dem Landkreis Coburg im Westen und gegenüber den Landkreisen Naila und Hof im Osten.

Weiter zeigt die Karte, daß die im Jahre 1939 vollständig katholischen Gemeinden des Landkreises Kronach vollzählig im eigentlichen Frankenwald liegen. Die Ereignisse haben diesen Gemeinden bis 1950 einige wenige Prozent evangelische Einwohner gebracht.

211.4 GEOGRAPHISCHE LAGE

Im größeren Verband des deutschen und europäischen Raumes behauptet der Landkreis Kronach eine zentrale Stellung, wenn man die Verhält-

¹⁾ l. c., S. 104.

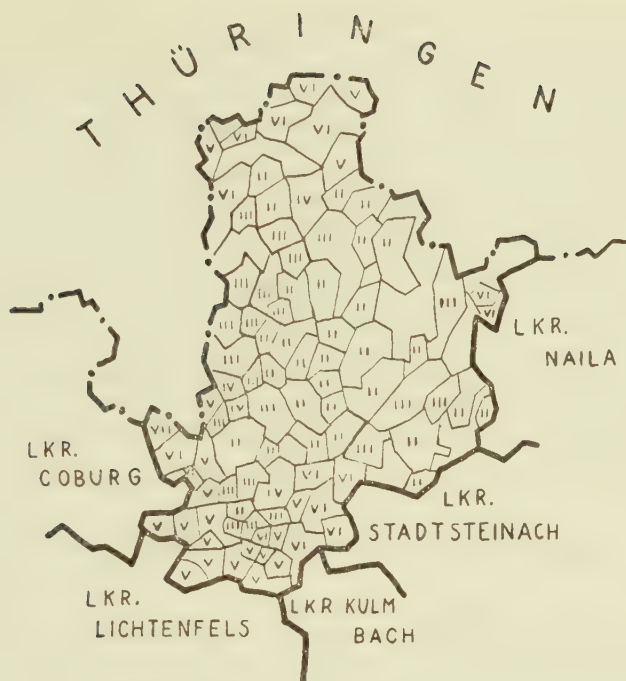


Fig. 1: Vorherrschende Konfessionen.
Von der Gesamtbevölkerung waren 1950

	röm.-katholisch	evangelisch
I:	100 vH	0 vH
II:	99 — 91 vH	1 — 9 vH
III:	90 — 76 vH	10 — 24 vH
IV:	75 — 51 vH	25 — 49 vH
V:	50 — 25 vH	50 — 75 vH
VI:	24 — 10 vH	76 — 90 vH
VII:	9 — 1 vH	91 — 99 vH
VIII:	0 vH	100 vH

Quelle: Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.

nisse der Zwischenkriegszeit zu Grunde legt: Etwa 1500 km sind die Grenzen Europas (im Osten bis zum Ladogasee und zur Krim), 4—500 km die Grenzen Deutschlands allseits von Kronach entfernt. Diese Zentralstellung spiegelt sich in der Verkehrslage und den wirtschaftlichen Verbindungen des Kreises wider. Er liegt in der Mitte zwischen den Verkehrsknotenpunkten Nürnberg und Leipzig, beziehungsweise München und Berlin, an der Eisenbahndurchgangslinie, welche vom Brennerpaß bis Stralsund und zur Fähre nach Malmö reicht, und nahe der Autobahn Berlin-München-Österreich und den parallelen Durchgangsstraßen. Nürnberg vermittelt den Anschluß nach Prag und Wien, nach Süddeutschland, Frankfurt, dem Ruhrgebiet und Holland. Die Leipziger Strecke führt

nach Berlin, Ostdeutschland und Skandinavien, sowie über Frankfurt und Bebra nach Hannover, zu den Nordseehäfen und nach Dänemark, und ebenfalls nach Holland. Die großen Autostraßen folgen in etwa diesem Verlauf der Eisenbahnen. Im Kreisgebiet selber verlaufen alle wesentlichen Verkehrswege in den Tälern des Frankenwaldes von Süden nach Norden. Größere Ost-West-Verbindungen bestehen im Süden erst in der Höhe von Würzburg und Bamberg oder Würzburg und Nürnberg, im Norden erst bei Jena—Eisenach. Die Eisenbahnverbindungen nach Coburg führen über Lichtenfels im Süden oder über Sonneberg im Norden (Thüringen), die nach Hof über Kulmbach und Münchberg oder über Probstzella (—Saalfeld—) Lobenstein—Naila. Die Reichsstraße 173 von Kronach nach Hof war wegen der umwegigen Führung und des mangelhaften Ausbaus für den Schnell- und Schwerverkehr nicht geeignet und biegt östlich von Kronach gleich wieder nach Lichtenfels und Bamberg, also nach Süden, um. Diese Mängel der Ost-West-Verbindungen rühren daher, daß die in Frankenwald und Thüringerwald eingeschnittenen Nord-Süd-Täler die Linienführung nahe dem Gebirgskamm erschweren oder verhindern.

211.5 ÜBERGEBIETLICHE WIRTSCHAFTSVERFLECHTUNG

Die Verbindungen und Bindungen der Wirtschaft und Industrie im Landkreis Kronach werden also schon von der Verkehrslage nach Norden oder Süden verwiesen, zum Leipziger oder zum Nürnberger Industriegebiet. Obwohl aber die Verkehrswege nach Bamberg—Nürnberg offener und direkter sind, hat sich die Wirtschaft überwiegend nach Norden orientiert. Das ist daraus verständlich, daß das Leipziger Industriebecken in der Zwischenkriegszeit das bedeutendere war; noch deutlicher kann man sagen, daß das Wirtschaftsgebiet von Kronach als Randbezirk des Leipziger Beckens zu begreifen ist. Für einige Betriebe im Landkreis Kronach gibt dieses Verhältnis sogar die Entstehungsursache an: Die Glashütten im Tettauer Winkel etwa sind der Endpunkt einer fortgesetzten Metastasierung, die sich über Ernstthal, Tettau und Alexanderhütte bis nach Kleintettau zog und einst von Lauscha Thür. ihren Ausgang nahm, wo sich zugewanderte Glasmacher niederließen, weil die waldreiche Gegend viel billiges Feuerungsholz bot — ein Tatbestand, der heute nicht mehr gegeben ist noch betriebliche Bedeutung hätte, wenn er bestünde. Während so das Leipzig-Thüringer Gebiet Wirtschaftsbeziehungen an sich zog oder aktiv nach Kronach hincintrug, war der Landkreis gegen Nürnberg isoliert durch ein Gebiet, das man etwas überdeutlich die nord-bayerische Industrielüste nennen könnte, in dem nur die wenigen Inseln Kulmbach, Bayreuth und Bamberg mit einer wenig umfangreichen, wenig vielseitigen und wenig verwandten Industrie lagen. Dieser Sachverhalt samt den ihm zu Grunde liegenden Momenten verstärkte die Nordorientierung der Wirtschaft und Industrie im Landkreis Kronach, die bis zum Kriegsende anhielt.

2.1.2. Die Änderung der natürlichen Grundlagen nach 1945

Die Entwicklung im Landkreis Kronach seit 1945 läßt sich zusammenfassen als eine Summe von Geschehnissen, Folgen und Gegenmaßnahmen, die alle von dem zentralen Ereignis der Zonengrenzziehung abhängen. Bei dieser wiederum sind zwei Stufen zu unterscheiden: Die Grenzziehung 1945 und die totale Abschließung im Mai/Juni 1952.

212.1 BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG

Die unmittelbare Folge der Zonengrenzziehung entlang der Kreisgrenze war, daß eine große Zahl von Ausgewiesenen und Flüchtlingen aus dem Sudetenland und dem Gebiet östlich der Oder-Neiße über die Grenze einströmte und die Bevölkerung des Kreisgebietes, das schon während des Krieges Evakuierte aus den Industriegebieten aufgenommen hatte, sprunghaft in die Höhe trieb.

J a h r	1939 Z	1946 Z	1950 Z	1952/53 f	1954 f	30. 6. 1955 f
Einw. im LK. Kronach	61 649	77 647	80 590	80 238	79 398	78 554

Z = Zählung, f = Fortschreibung

Die Herkunft der Bevölkerungsteile geht aus der Zusammensetzung der Bevölkerung im Februar 1950 hervor:¹⁾

Einheimische		64 085
Evakuierte = 2,2%		1 803
Ausländer = 0,1%		98
Flüchtlinge östl. Oder-Neiße	6 294	
Fl. Sudetenland	6 894	
Ungarn	351	
Jugoslawien	355	
Rumänien	314	
übr. Ausland	<u>354</u>	
	18,1% = 14 562	<u>14 562</u>
		16 463
		<u>16 463</u>
		80 548

Ihr Maximum erreichte die Bevölkerungszahl am 1. 5. 1951 mit 81 037 und ging von da an zurück. Die Ursache dafür ist die einsetzende Fort- und

¹⁾ Quelle: Landratsamt Kronach, Die Not im Frankenwald.

Weiterwanderung der Flüchtlinge in grenzfernere Gebiete, später auch eine gewisse Abwanderung der einheimischen Bevölkerung. Diese Bewegungen waren aber viel stärker, als aus den Bevölkerungszahlen ersichtlich ist, weil sie zum Teil aufgewogen wurden durch die natürliche Bevölkerungsvermehrung, die Heimkehr Kriegsgefangener, die in schwächerem Umfang fortgeführten Ausweisungen und Aussiedlungen, sowie den neu einsetzenden Zuzug von Flüchtlingen aus der Sowjetischen Besatzungszone (SBZ). Dieser erreichte seinen Höhepunkt in der Woche vom 6. bis 10. Juni 1952, als die sowjetische Besatzungsmacht eine tote Zone entlang der Zonengrenze schuf und die dort wohnende Bevölkerung aussiedelte. In jenen fünf Tagen wechselten mehr als 700 Personen aus Thüringen in den Kreis Kronach über.

Gelenkte und freiwillige Flüchtlingsumsiedlung aus dem Landkreis Kronach: ¹⁾

1950	1951	1952	1953	1954
112	262	311	339	495 Personen.

Gesamte Wanderungsbewegung im Landkreis Kronach:

Quartal		IV/53	I/54	II/54	III/54	IV/54	I/55	II/55
Zuwanderer			840	885	917	1 102	646	775
Abwanderer			1 059	1 217	1 184	1 345	908	1 133
Saldo		— 280	— 219	— 334	— 267	— 241	— 262	— 358
V*	12 658	12 690	13 207	13 078	12 970	12 850	12 785	12 674
Datum	31. 3. 50	31. 12. 53	31. 3. 54	30. 6. 54	30. 9. 54	31. 12. 54	31. 3. 55	30. 6. 55

* V = ...

Die Abwanderungen aus dem Landkreis Kronach betreffen zunächst die Evakuierten, die nach dem Ende des Krieges in ihre alten Wohngemeinden zurückkehren konnten, sodann die Flüchtlinge, die im Landkreis Kronach eine erste Auffangstellung gefunden hatten und später in wirtschaftlich günstigere Teile des Bundesgebietes weiterzogen. Dieser zweite Teil der Abwanderung erreichte jedoch nicht den Umfang, der nach dem Unterschied der wirtschaftlichen Möglichkeiten erwartet werden mußte, weil einerseits zwischen den Kronachern und den benachbarten Thüringern viele verwandtschaftliche Bindungen bestanden haben, so daß ein großer Teil der Flüchtlinge aus der SBZ jetzt bei seinen Verwandten wohnt, andererseits, weil die aus dem grenznahen Thüringen stammenden Familien oft die nähere Umgebung ihrer Heimat nicht verlassen möchten, sei es aus Anhänglichkeit, sei es, um beim Wiederaufbau des verlorenen Betriebes nach einer Grenzöffnung gleich wieder zur Hand zu sein.

Eine Wirkung der totalen Grenzsperrung im Mai/Juni 1952 war, daß die Arbeiter, welche bisher ihre Arbeitsstätten im Pendelverkehr über die thüringische Grenze erreicht hatten, von jenen abgeschnitten wurden. Auf Kronacher Seite handelte es sich dabei um Arbeiter aus Tschirn, Rappoltengrün, Teuschnitz, Reichenbach, Haßlach/T. und Ludwigstadt, die in den Schieferbrüchen bei Lehesten bis 1952 arbeiteten und dann

¹⁾ Quelle Landratsamt Kronach, Verwaltg.- und Tätigkeitsberichte.



Fig. 2: Veränderung der Einwohnerzahl 1939 — 1950.

Veränderung der Wohnbevölkerung 1939 — 1950

VI: Zunahme um 80 vH und mehr

V: " " 60 bis 79 vH

IV: " " 40 " 59 vH

III: " " 20 " 39 vH

II: " " 10 " 19 vH

I: " " 0,1 " 9 vH

0: Abnahme " 0,0 " 9 vH

Quelle: Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.

plötzlich arbeitslos wurden: allein in dem Walddörfchen Tschirn mit seinen damals 870 Einwohnern wurden etwa 150 Arbeiter betroffen. Im März 1955 trat eine gewisse Lockerung in der Grenzsperr ein; jedoch wurden nicht alle Übergänge geöffnet und nur ein Teil der Arbeiter wieder eingestellt, so daß Mitte 1955 noch immer 100 Arbeiter in Tschirn Arbeitslosenunterstützung bezogen, während 20 bis 30 in Erlangen und München bei Bauarbeiten beschäftigt waren; 20 arbeiteten wieder in Lehesten. Die Gesamtzahl der neuerdings in Lehesten einzustellenden Arbeiter sollte 115 betragen. Der Stundenlohn für einen Stollenarbeiter liegt dort bei 3,00 bis 3,20 Mark, wovon 1,36 in Westmark und der Rest in Gutscheinen ausgezahlt werden. Die Gutscheine müssen am Arbeitsort verbraucht werden und haben die Kaufkraft der Ostmark. Vor dem 1. 6. 1952 wurde der Lohn voll in Westmark ausgezahlt, bei Geldknapp-

heit allerdings auch manchmal in Schiefer, welchen die Arbeiter dann in Rucksäcken nach Hause transportieren mußten.

In der anderen Richtung wirkte die Grenzsperre im Tettauer Winkel, wo Thüringer Arbeiter in den Hüttenbetrieben beschäftigt waren. Für diese Arbeiter entfiel die Möglichkeit des Pendelns über die Grenze mit dem Juni 1952 vollkommen und ist auch nicht wieder eingetreten. Die Hüttenwerke wurden dadurch vieler Arbeiter, insbesondere Facharbeiter, beraubt, soweit diese nicht im Kreis Kronach sich ansiedeln konnten.

212.2 WOHNUNGSWIRTSCHAFT

So stand der Landkreis Kronach als Folge der Zonengrenzziehung zunächst unter einem gewaltigen Bevölkerungsdruck, der nur unwesentlich durch Abwanderung vermindert wurde. Das erste daraus resultierende Problem war die Wohnungsnot, wie die Zählung der Wohnparteien vom 14. 9. 1950 zeigt: ¹⁾

	Ges. Zahl der Wohnparteien	Davon Heimat - vertriebene
1. In Normalwohnungen		
a) als Wohn. Inhaber	14 702	1 065
b) als Untermieter	8 456	3 472
2. In Notwohnungen		
a) als Wohn. Inhaber	300	166
b) als Untermieter	43	25
3. In Unterkünften außer- halb von Wohnungen als Wohnungslose eingewiesen	187	155

Um den Wohnungsbedarf zu decken, wurden im Kreisgebiet von 1948 bis 31. 3. 1955 4 205 Neubauwohnungen errichtet, wozu insgesamt DM 8 228 995,00 an Zuschüssen und Darlehen vom Bund, Land und Landkreis in Anspruch genommen wurden; außerdem trug der Landkreis DM 150 000,— Zinsen für DM 550 000,— 7,5% ige Wohnungsbaudarlehen der Sparkassen in Kronach und Ludwigsstadt, welche, nach Rücklauf zum Teil mehrfach, für den Wohnungsbau zur Verfügung gestellt wurden. Die über die genannten Beträge hinausgehenden Kosten wurden, besonders in den letzten Jahren, von den Bauherren frei finanziert. — Zu den neu gebauten Wohnungen kommt noch eine entsprechende Anzahl von Ausbauten, Umbauten und Instandsetzungen. ²⁾

Während und unmittelbar nach der 1945 einsetzenden Zuwanderung mußte die zusätzliche Bevölkerung überall untergebracht werden, wo dazu eine Möglichkeit bestand; d. h., gleichmäßig im ganzen Landkreis. Der darauf einsetzende Wohnungsbau jedoch orientierte sich an den vorhandenen Arbeitsmöglichkeiten und strebte daher einer gewissen Konzentration in den industriellen Randgebieten im Süden und Norden zu, sowie entlang der Eisenbahnlinie Kronach—Ludwigsstadt um Pressig-Rothenkirchen und um Steinbach am Wald. Die Karte auf Seite 31, Fig. 2 zeigt die Verteilung der Bevölkerungszunahme für 1950, als dieser Prozeß noch nicht abgeschlossen, aber schon im Gange war.

¹⁾ Nach dem Verwaltungs- und Tätigkeits-Bericht des LRA Kronach, 1951

²⁾ Nach dem Verwaltungs- und Tätigkeits-Bericht des LRA Kronach, 1954

Solange die Bevölkerung noch nicht am Arbeitsplatz wohnen konnte, ergaben sich also zwei weitere Probleme, nämlich der Pendelverkehr innerhalb des Kreisgebietes und die Arbeitslosigkeit. Der Verkehrsbedarf wurde vergrößert durch die Grenzsperrre bei Lehesten, wegen der die ausgesperrten Arbeiter anderswo im Kreisgebiet Arbeit suchen mußten, sowie durch die Grenzsperrre im Tettauer Winkel, durch welche die dortigen Betriebe Arbeitskräfte aus dem Kreisgebiet heranziehen mußten. Die Abschließung gegen außen erforderte einen verstärkten innergebietlichen Arbeitsmarktausgleich.

Weitere Verkehrsprobleme tauchten dadurch auf, daß verschiedene Verbindungswege je zweier im Kreis gelegener Orte durch Thüringen liefen und deshalb seit Juni 1952 unbenutzbar waren.

Es waren dies hauptsächlich:

Eisenbahn Pressig — Heinersdorf — Schauberg — Sattelgrund — Alexanderhütte — Tettau, von Heinersdorf bis vor Schauberg durch Thüringen;

Landstraße 1. Ordnung, parallel dazu;

Landstraße 2. Ordnung: Ludwigstadt — Ebersdorf — Kleintettau;

Rennsteig Steinbach am Wald — Kleintettau;

Die beiden letztgenannten Straßen führen an ihrer gemeinsamen Kreuzung 300 m durch Thüringen.

Ebenso wurden die Verkehrsverbindungen des Landkreises Kronach mit der unmittelbaren Umgebung durch die Zonengrenze an den Nordseiten des Kreises sämtlich abgeschnitten. Darunter fallen im Nahverkehr Bahn und Straße Stockheim — Burggrub — Sonneberg und Ludwigstadt — Ottendorf — Lehesten, Landstraße 1. Ordnung Tettau — Buchbach — Gräfenenthal und Landstraße 2. Ordnung Tschirn — Brennersgrün — Lehesten. Die beiden Grenzübergänge nach Lehesten blieben, wie oben bemerkt, bis 1952 offen; der von Ludwigstadt aus wurde 1955 teilweise wieder geöffnet.

Solche Verkehrsprobleme waren im Landkreis Kronach deshalb besonders zahlreich und schwer, weil die am Rand gelegenen Industriegebiete eher mit den ebenfalls industrialisierten Nachbarkreisen kommunizierten als über das industrieleere Kerngebiet des eigenen Kreises hinweg miteinander. Außerdem laufen die natürlichen Verkehrsbedingungen des Kreisgebietes von Norden nach Süden, während die in der gleichen Richtung gestreckte Gestalt des von Thüringen umschlossenen Kreisgebietes innere Verbindungen in west-östlicher Richtung erfordert.

Zur Behebung dieser Verkehrsschwierigkeiten und zugleich der Arbeitslosigkeit wurden in den Jahren 1950 bis 1955 ein „Sanierungsprogramm für die Bundesnotstandsgebiete“ und ein „Arbeitsbeschaffungsprogramm“ durchgeführt, die aus Mitteln der Grundförderung (verlorene Zuschüsse) sowie der verstärkten Förderung (langfristige Darlehen für Projekte mit mehr als 2000 Tagschichten) der wertschaffenden Arbeitslosenfürsorge, aus staatlichen Finanzausgleichszahlungen, aus Zuschüssen und Darlehen des Bundes, aus Kreiszuschüssen von DM 1 454 553,— und aus Mitteln der Gemeinden finanziert wurden. Zusammen mit außerordentlichen Arbeiten des Kreises und der Gemeinden umfaßten sie

neben dem Straßenbau auch Wirtschaftswegebau, Straßeninstandsetzungen, Siedlungsgeländerschließung und Kanalisierung und verlangten bis 31. 3. 1955 einen Gesamtaufwand von DM 9 743 109,—. Außerdem gab der Landkreis in eigener Regie DM 1 500 000,— für Straßenbau aus; der daneben vom Staat durchgeführte und schon 1949 begonnene Ausbau des Rennsteiges kostete über eine Million DM.¹⁾

Der vom Verkehr durch die Zonengrenze völlig abgeschnittene Tettauer Winkel wurde auf drei Wegen wieder erreichbar:

Von Ludwigsstadt über Ebersdorf nach Kleintettau:

oder von Steinbach am Wald über den Rennsteig nach Kleintettau, wozu das in Thüringen verlaufende Straßenstück verlegt und vom Rennsteig kurz vor Kleintettau eine neue Abzweigung gebaut wurde;

oder von Rothenkirchen über die neu ausgebaute Straße Buchbach — Schauberg bzw. Buchbach — Langenau — Schauberg, von da nach Alexanderhütte — Tettau.

Der Güterverkehr von Kronach nach Tettau und zurück geht seit Mai 1952 mit der Eisenbahn bis Steinbach am Wald, von da ohne Umladung mit Kulemeyer-Straßenrollen über den Rennsteig nach Kleintettau, von dort über die ausgebaute Landstraße nach Tettau, Alexanderhütte und Schauberg. Der größere Teil des Berufsverkehrs nach Tettau nimmt den gleichen Weg.

Im Zusammenhang mit dem Straßenbau sind als weitere Meliorationen Neubauten und Instandsetzungen der Wasserversorgungen in verschiedenen Gemeinden des Kreisgebietes für DM 2 746 365,— zu nennen, sowie der Beginn des Aufbaues einer Gruppenwasserversorgung für die Frankenwaldgemeinden zwischen Wilhelmsthal, Windheim, Haßlach b. T. und Rappoltengrün mit einem Aufwand von zunächst 5,5 Millionen DM.

212.4 AUSSERE VERKEHRSVERBINDUNGEN

Mit den benachbarten und fernerer Wirtschaftsräumen im Norden, sowohl westlich als auch östlich der jetzigen Zonengrenze, war der Kreis Kronach durch die Reichsstraße und jetzige Bundesstraße 85 mit parallellaufender Haupteisenbahn verbunden. Sie führte von Ludwigsstadt über Probstzella und Saalfeld einerseits nach Leipzig und Berlin, andererseits nach Erfurt, Bebra und Hannover. Diese Linie wurde durch die Zonengrenze kurz vor Probstzella durchschnitten. Die Straße wurde gesperrt und 1952 blockiert. Auf dem Schienenweg entfiel der Durchgangsverkehr mit den Gebieten westlich der Zonengrenze und mit Westberlin ganz, mit den anderen Gebieten insofern, als diese nach 1945 nicht mehr als Abnehmer und nur in sehr beschränktem Maß als Lieferant der Wirtschaft südlich der Grenze auftraten. Eine Ausnahme machen nur die Interzonenzüge im Personenverkehr.

Die nach Süden gerichteten Verkehrsverbindungen des Landkreises Kronach, welche die Zonengrenze nicht kreuzten, blieben nach 1945 offen und normal in Betrieb, mit Ausnahme der Tatsache, daß die Bahnverwaltung in den ersten Jahren nach Kriegsende von Hochstadt/Main ab nördlich das zweite Gleis wegen des Verkehrsrückganges demonitierte,

¹⁾ Quelle für diese und die auf dieser Seite folgenden Angaben: Verwaltungs- und Tätigkeitsbericht des Landratsamtes Kronach, 1954.

wovon die Wirtschaft im Süden des Landkreises zusätzlich betroffen wurde.

Die fast völlige Einstellung des Güterverkehrs nach und von Norden bedeutet, daß der Landkreis von seinen mitteldeutschen Wirtschaftspartnern abgeschnitten worden ist und zu seinen Kunden und Lieferanten im Nordwesten und in Westberlin die nach Beförderungszeit und Frachtkosten günstigen Verbindungen verloren hat. Mit dem Aufhören des Güteraustausches sind auch der Personenverkehr zwischen den grenznahen Gebieten und der Durchgangsverkehr über die Grenze beinahe versiegt, einerseits, weil der wirtschaftliche Anlaß weggefallen ist, andererseits wegen der Straßensperre und wegen politischer Beschränkungen im Interzonen-Zugverkehr.

Die Verkehrssituation stellte also vier Probleme:

Die günstigen Verbindungen mit den Gebieten im Nordwesten zu ersetzen,
den im mitteldeutschen und östlichen Raum verlorenen Absatz wieder zu gewinnen,
den Verlust der Bezüge aus diesen Gebieten auszugleichen und die aus dem Aufhören des Personenverkehrs resultierenden mannigfachen Nachteile zu überwinden.

Die Wirtschaft mußte also

ihre Partner im Nordwesten jetzt über Nürnberg und Würzburg bzw. über Coburg — Fulda oder Coburg — Frankfurt zu erreichen suchen,
ihren Absatz in Westdeutschland und dem westlichen Ausland ausweiten,
ihre Vorprodukte von dort beziehen und
mit der westlichen Wirtschaft mehr und neue Kontakte suchen.

212.5 STAATLICHE HILFSMASSNAHMEN

Der Staat unternahm, um dies zu erleichtern, vier verschiedene Arten von Maßnahmen:

1. Die allgemeine staatliche Frachthilfe und die Umwegfrachthilfe der Bundesbahn (außerdem eine zusätzliche Frachthilfe für Ostbayern), beginnend 1950.
 - a) Die allgemeine Frachthilfe gewährt für Bezüge von Stücken, Briquets oder Staub von Steinkohle, Braunkohle oder Koks, ferner für Abfälle daraus, aus Westdeutschland, der SBZ, Oberschlesien oder der CSR (im Rahmen des Handelsvertrages) einen Frachtzuschuß von DM 3,10 / t. Bedingung: Bezüge von mehr als 100 t pro Haushaltjahr oder 50 t pro Halbjahr, nur für Industrie-Eigenverbrauch, nicht für Energie-, Gas-, Wärme-, Wassererzeugung oder -Verteilung. Ausgenommen: Braunkohlenbriquets aus der SBZ (dafür nur für Ostbayern).
 - b) Die allgemeine Frachthilfe gewährt für genau festgelegte Güterarten (48 Positionen) bei Bahnversand einen Frachtzuschuß von 5 bis 40% des Eisenbahngütertarifes.
 - c) Die Umwegfrachthilfe der Bundesbahn gewährt ab 1953 nach dem nordwestdeutschen Wirtschaftsraum die gleichen Frachtgut-Tarife, wie sie vor der Zonentrennung bestanden haben.

2. Straßenausbau. Die Straße von Hof über Kronach und Coburg in den Frankfurter Wirtschaftsraum wurde und wird unter Zuhilfenahme früherer Verbindungsstraßen zur Hauptverkehrsstraße ausgebaut, um so einerseits den Umweg nach Nordwesten zu ebnen, andererseits eine Möglichkeit für verstärkten Ost-West-Verkehr als Ersatz für den Nord-Süd-Verkehr zu schaffen.
3. Allgemeine Kosten- und Finanzierungshilfen zum teilweisen Ausgleich der unvermeidlichen betriebswirtschaftlichen Mehrbelastungen, wie Zinszuschüsse für Rationalisierungskredite, bevorzugte Kreditgewährung und Kredite zu erleichterten Konditionen: steuerliche Vergünstigungen.
4. Bevorzugte Vergabe öffentlicher Aufträge als teilweiser Ersatz für verlorene Absatzgebiete.

„Zur Finanzierung der Aufbau- und Ausbaumaßnahmen, der Frachthilfe und der Zinszuschüsse sind aus dem Bundeshaushalt seit 1951 rund 360 Millionen DM für Zuschüsse und Darlehen zu besonders günstigen Bedingungen bereitgestellt worden. Außerdem sind als bevorzugte und zu erleichterten Konditionen gewährte Kredite aus Mitteln der Kreditanstalt für Wiederaufbau 145 Millionen DM in das Zonenrandgebiet geflossen. Aus dem ERP-Sondervermögen wurden über verschiedene Kreditsonderprogramme 45 Millionen DM für das Zonenrandgebiet bereitgestellt. Dazu kommen aus Eigenmitteln der Kreditanstalt und aus dem Vermögen der Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung weitere 145 Millionen DM. Insgesamt sind wohl, außer den erwähnten Haushaltsmitteln des Bundes, nahezu 800 Millionen DM Kredite in das Zonenrandgebiet geflossen. Rund 500 Millionen DM hat schließlich die Bundesanstalt für die werteschaffende Arbeitslosenfürsorge ausgegeben.“¹⁾

212.6 GÜTERBEZUG AUS DEN OSTGEBIETEN

Die 1945 durch die Zonengrenze bewirkte und 1952 verschärfte Abschnürung der Bezüge aus Mittel- und Ostdeutschland und derjenigen aus dem Gebiet der jetzigen CSR durch die Landesgrenze war insofern nicht vollkommen, als auch nach den genannten Zeitpunkten Warenlieferungen über die Grenze stattfanden und noch stattfinden. Es handelt sich im wesentlichen um Kohle, Kaolin und Schiefer. Das heißt jedoch nicht, daß die Versorgung mit diesen Gütern von jenseits der Grenze unbehindert geblieben oder nur wenig behindert worden wäre. Vielmehr reduzieren die Schwierigkeiten des Grenzüberganges und die Effekte der Wirtschaftsstruktur der Lieferländer den Umfang, die Geschwindigkeit und die Zuverlässigkeit des Handelsverkehrs sowie die Qualität der Waren in einem Maße, das die an sich unzweifelhafte Tatsache der Fortführung der Lieferungen weitgehend entwertet. Zum Beispiel blieben die Braunkohlelieferungen aus Mitteldeutschland nach Gesamtbayern 1951 gegenüber 1938 um 79% und die aus der CSR um 52% zurück; die Steinkohlelieferungen aus Ober- und Niederschlesien hörten ganz auf.

Will man die Bedeutung der verbliebenen Lieferungen beurteilen, so muß man außerdem berücksichtigen, daß ihr Gewicht für die einzelnen beziehenden Betriebe verschieden ist und sich gegenüber der Zeit vor

¹⁾ Deutsche Zeitung Nr. 104, 1955, S. 35, sich beziehend auf das ganze Zonenrandgebiet und den Zeitraum von 1951 bis Ende 1955.

Kriegsende verschieden stark gewandelt hat, je nach der Struktur ihres Bedarfes und der Art ihrer Geschäftsverbindungen, die den Firmen entweder die Teilnahme an den Ostbezügen oder das Ausweichen auf westliche Lieferungen gestatten und nahelegen.

Allgemeine Aussagen über den Beitrag der Lieferungen von jenseits der Grenze zur Entwicklung der Wirtschaft im Landkreis Kronach seit Kriegsende müssen daher die doppelte Einschränkung der verhältnismäßig geringen Bedeutung ihres Gegenstandes und der mangelnden Einheitlichkeit ihrer Geltung beobachten und dürfen nur unter Rücksicht darauf verstanden werden.

Die Kohlelieferungen aus Mitteldeutschland, Oberschlesien und der CSR waren bei Kriegsende eingestellt worden und die Industrie war gezwungen, Verbindungen zum Deutschen Kohlenverkauf (DKV) des Ruhrgebietes, zum Oberrheinischen Kohlenverband und zum Rheinischen Braunkohlenverband (RBV) in Mannheim zu suchen. Später setzten die Ostlieferungen im Rahmen der Handelsverträge zögernd wieder ein, erreichten jedoch nie mehr den Umfang des Gesamtbedarfes, ja vor 1954 nicht einmal das zur Behebung akuten Mangels notwendige Ausmaß. Vielmehr gingen sie 1951, als die Kohle allgemein knapp wurde, ebenfalls schlagartig zurück. Sie sind daher für die Berichtszeit nur als Ergänzung der Ruhrlieferungen zu betrachten, weit entfernt davon, der Industrie Unabhängigkeit von jenen zu gewähren. Eine zahlenmäßige Darstellung für Gesamtbayern gibt die Karte auf S. 38, Fig. 3, die die zwischen 1938 und 1951 eingetretenen Änderungen in den Kohlelieferungen nach Bayern wiedergibt. Dabei fallen die Lieferungen aus Ländern jenseits der Zonengrenze zu einem überdurchschnittlich hohen Anteil nach Oberfranken, ebenso wie dort der Beitrag der Ruhrkohle unverhältnismäßig viel geringer ist als im übrigen Bayern. Vor Kriegsende kam er, wie zu zeigen sein wird, für das Untersuchungsgebiet überhaupt nicht in Betracht.

Dem Charakter der derzeitigen Ostlieferungen als bloß ergänzender Versorgung entspricht die Tatsache, daß die Verrechnung der Ostlieferungen beim DKV liegt und die gleichen Frachtsätze zu Grunde gelegt werden wie bei Ruhrlieferungen. Die der Industrie tatsächlich erwachsenden Frachtkosten entsprechen seit dem Inkrafttreten der Fradithilfe etwa den früheren Sätzen bei Direktbezug aus den benachbarten Gruben jenseits der Grenze.

Eine besondere Rolle spielten in der Berichtszeit die aushilfsweise aus Stockheim gelieferte Steinkohle und die Wechselwirkung zwischen dem Absatz Stockheimer Kohle und den Importen.

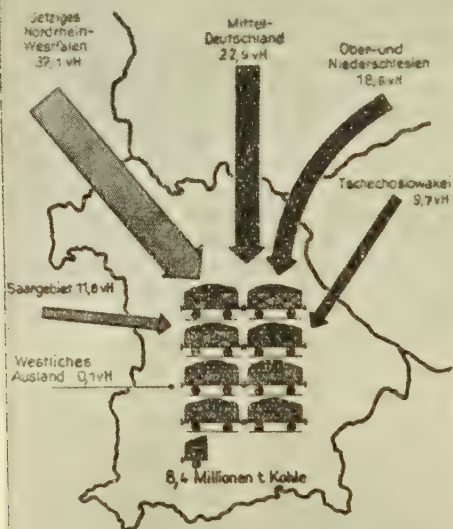
Die Gesamteinfuhren aus der CSR nach Westdeutschland waren:

Jahr	Braunkohle	Schwelkoks	(in 1000 t)
1950	1 071,4	54,4	
1951	375,7	16,9	
1952	525,8	27,1	
1953	589,6	95,1	
1954	675,2	102,9	
1955 Jan.	68,8	8,2	
Feb.	72,2	8,3	
Mrz.	83,0	10,3	

DIE VERLAGERUNG DES KOHLENBEZUGS BAYERNS INFOLGE DES „EISERNEN VORHANGS“

Bezug Bayerns an Stein- und Braunkohle
auf der Eisenbahn aus außerbayerischen Gebieten

VOR DEM KRIEG (1938)



NACH DEM KRIEG (1951)



 Bezüge aus Gebieten, die jetzt **w e s t l i c h** des „Eisernen Vorhangs“ liegen
 Bezüge aus Gebieten, die jetzt **ö s t l i c h** des „Eisernen Vorhangs“ liegen
 Die Breite der Pfeile entspricht dem vH-Anteil der einzelnen Gebiete an der Kohlelieferung Bayerns

 = 1 Million t Kohle

Fig. 5: Änderungen in den Kohlelieferungen nach Bayern
zwischen den Jahren 1938 und 1951.

Quelle: Bayer. Statistisches Landesamt, „Bayern in Zahlen“, April 1954, Seite 99.

Ebenso wie die Kohle bezog die Industrie im Landkreis Kronach auch das Kaolin bis 1945 von jenseits der heutigen Zonen- und Landesgrenze, wo in naher Umgebung ausreichende Lagerstätten abgebaut wurden. Die nach dem Krieg wiederaufgenommenen Lieferungen weichen von den früheren, außer in der Menge, vor allem in der Qualität wesentlich ab

und bieten nicht mehr für alle Porzellane den geeigneten Ausgangsstoff. Die Verarbeiter versorgen sich nun, je nach ihren Verbindungen und der Art ihrer Fertigung und Produkte, wiederum aus Mitteldeutschland und der CSR, oder aus der Oberpfalz, England, Spanien und Griechenland. Die Schieferlieferungen aus Thüringen, und das heißt vor allem aus Lehesten, haben für die Wirtschaft im Landkreis Kronach ganz allgemein nur geringere Bedeutung insofern, als das thüringische Material schon von jeher nur für Dachziegel genommen wird. Diesen verwendet man zwar in dem von der Tradition bestimmten Bereich und abhängig von der Bautätigkeit in erheblicher Menge; durch die Art der Gewinnung des fertigen oder fast fertigen Artikels unmittelbar am Abbauort, die Einfachheit des Herstellungsprozesses und das Überwiegen des Materialwertes trägt er jedoch zur Beschäftigung der Industrie nur wenig bei. Die Schiefersorten, die man zu Schiefertafeln oder als Elektroschiefer — zu isolierenden Montageplatten für elektrische Schaltkreise — verarbeitet, sind hingegen von Anfang an aus Italien und der Schweiz importiert worden, worin sich nichts geändert hat.

212.7 ENERGIEVERSORGUNG

Eine besondere Erwähnung verdient die Energieversorgung der Industrie im Landkreis Kronach; und zwar soll die Elektrizitätsversorgung in dem zu drei Vierteln von Thüringen umschlossenen Zipfel des Landkreises nördlich der Linie Pressig — Tschirn betrachtet werden. Sie ist eine Lebensgrundlage für die Industrie in diesem Gebiet; ihre Entwicklung seit Kriegsende ist maßgebend und teilweise charakteristisch für die Entwicklung der Gesamtindustrie.

Der bezeichnete Gebietsteil des Landkreises Kronach wurde, zusammen mit umliegendem Thüringer Gebiet von der vierfachen Größe, in das er keilförmig eingesprengt ist, von einem Thüringer Privatunternehmen versorgt, das die elektrische Energie teils in einem eigenen Braunkohlenskraftwerk in Probstzella erzeugte, teils von der Landesschiene aus Thüringen abnahm, teils von der Saale-Talsperre erhielt. Die Betriebsanlagen in Thüringen wurden nach dem Kriege enteignet; ein außerdem versuchter Rückgriff der neuen „Eigentümer“ auf die Anlagen im Landkreis Kronach auf Grund der früheren privatrechtlichen Zugehörigkeit wurde von der Bayerischen Regierung allerdings nicht zugelassen. Die Inhaber der Firma gingen 1950 über die Grenze, um in dem verbliebenen Fünftel des Versorgungsgebietes ihre Tätigkeit fortzusetzen.

Für die Elektrizitätsversorgung des von der Zonengrenze willkürlich herausgeschnittenen Teilgebietes bestanden vier Probleme:

1. Kriegsfolgen;
2. Abhängigkeit von Lieferungen aus Thüringen;
3. Kreuzung der Leitungswege mit der Zonengrenze;
4. wachsender Bedarf.

Während des Krieges waren die Kupferdrähte der Freileitungen, um Buntmetall für die Rüstung zu gewinnen, zum Teil durch solche aus Eisen ersetzt worden; diese waren nun inzwischen durch atmosphärische Einflüsse verbraucht und es mußten wieder Kupferleitungen an ihre Stelle treten.

Das ganze Netz hatte bis dahin seine Energie aus den Thüringer Quellen bezogen. Diese lieferten zwar weiterhin, doch ohne Gewähr auf lange Sicht. Tatsächlich wurde 1952 die Stromlieferung von Thüringer Seite vorübergehend gesperrt.

Da im Kreisgebiet selber keine Elektrizität erzeugt wurde, mußte der Anschluß an das bayerische Netz so erweitert werden, daß er für den Gesamtbedarf aufkommen konnte. Zu diesem Zweck wurde die frühere Einspeisungsstation in Pressig auf die erforderliche Kapazität ausgebaut. Sie bezieht die Energie über Glosberg aus dem Umspannwerk Neubaus/Thüringen, das seinerseits vom Überlandwerk in Kulmbach beliefert wird. Um einer Sperrung des Umspannwerkes vorzubeugen, baute die Überlandversorgung ein Ersatzumspannwerk in Friesen; zur Zeit sind beide in Betrieb.

Die Leitungen, die die Kronacher Abnehmer von Pressig aus erreichen, gingen teilweise durch Thüringer Gebiet; andere waren Abzweigungen aus dem Thüringer Teil des Netzes. Der Tettauer Winkel, der Hauptabnehmer, war von Glosberg — Pressig aus nur über Ludwigstadt erreichbar. Es wurde deshalb eine neue direkte Leitung von Pressig nach Schauberg — Tettau gebaut und gleichzeitig für die durch Thüringer Gebiet laufende Leitung Schauberg — Sattelgrund eine Parallelleitung auf Kronacher Gebiet angelegt.

Die Leitung von Ludwigstadt über Ebersdorf nach Klein-Tettau führt kurz vor Klein-Tettau, ebenso wie früher der Rennsteig, eine kurze Strecke durch Thüringer Gebiet. Wegen der Erfahrungen von 1952 verlangte die Regierung den Bau einer Sicherungsleitung parallel zu dem von der Sperrung bedrohten Stück. Sie stellte in Aussicht, daß sie den dafür notwendigen Betrag von DM 40 000, — beschaffen werde. Dies ist jedoch nicht geschehen, so daß der Bau der Sicherungsleitung bisher unterblieben ist. DM 40 000, — sind ungefähr der Betrag, der im Falle der Abschnürung des Tettauer Winkels von der Energie-Versorgung in ein oder zwei Wochen als Arbeitslosenunterstützung ausbezahlt werden mußte.

Das Netz umfaßte 1950 etwa 55 km Hochspannungsleitung; als Sicherungs-, Neu- und Ausbauleitungen kamen seitdem etwa 45 km hinzu, wie die Karte auf S. 41, Fig. 4, zeigt. Manche Sicherungsstrecken sind noch ohne Draht. Der Ausbau wurde zum Teil über den Gewinn, zum anderen Teil über nichtstaatliche Kredite zu dem damals üblichen Satz von brutto 14,5% finanziert. Die mögliche Höchstbelastung des Netzes betrug am Anfang 1500 KW, der Jahresumsatz 4 Millionen KWh. Dies wurde bis 1954 auf 2500 KW und 10 Millionen KWh gesteigert. Das bedeutet, daß die Durchschnittsbelastung von 460 auf 1140 KW und damit von 30% auf 45% der Maximalbelastung wuchs, daß die Auslastung also verbessert werden konnte. Dies weist auf eine gleichmäßigere Stromabnahme durch die Industrie hin; die Haushalte hingegen erzeugen durch zunehmende Verwendung elektrischer Geräte wachsende Mittagsspitzen und verstärken damit die Belastungsschwankungen.

In Gesamtbayern stieg der Stromverbrauch zwischen 1950 und 1954 vergleichsweise von 6,9 auf 10 Milliarden KWh pro Jahr. Im Jahre 1954 war der Stromumsatz im beschriebenen Versorgungsgebiet also ein Tausendstel des gesamtbayerischen, das versorgte Gebiet umfaßte mit 25 Gemeinden etwa ein Fünfhundertstel der Bewohnerschaft Gesamtbayerns.

Während so der Strombedarf der Industrie im nördlichen Landkreis der Menge nach befriedigt werden kann, liegen die Preise für die Großabnehmer um 10 bis 15 Prozent über den im übrigen Bayern oder im Bundesgebiet üblichen, für Tarifabnehmer um 2 bis 3 Pfennig pro KWh.

212.8 ZUSAMMENFASSUNG DER NEUEN STANDORT- VORAUSSETZUNGEN

Die Faktoren, welche im Landkreis Kronach nach 1954 neu in Erscheinung getreten und für seine Bedeutung als Industriestandort relevant geworden sind, und die alle mit der Zonengrenzziehung in ursächlichem Zusammenhang stehen, lassen sich somit wie folgt in etwa zusammenfassen:

1. Die Bevölkerungsvermehrung mit ihren Anforderungen an Wohnraum, kommunale Einrichtungen, Verkehr, Arbeitsmöglichkeiten und Fürsorge;

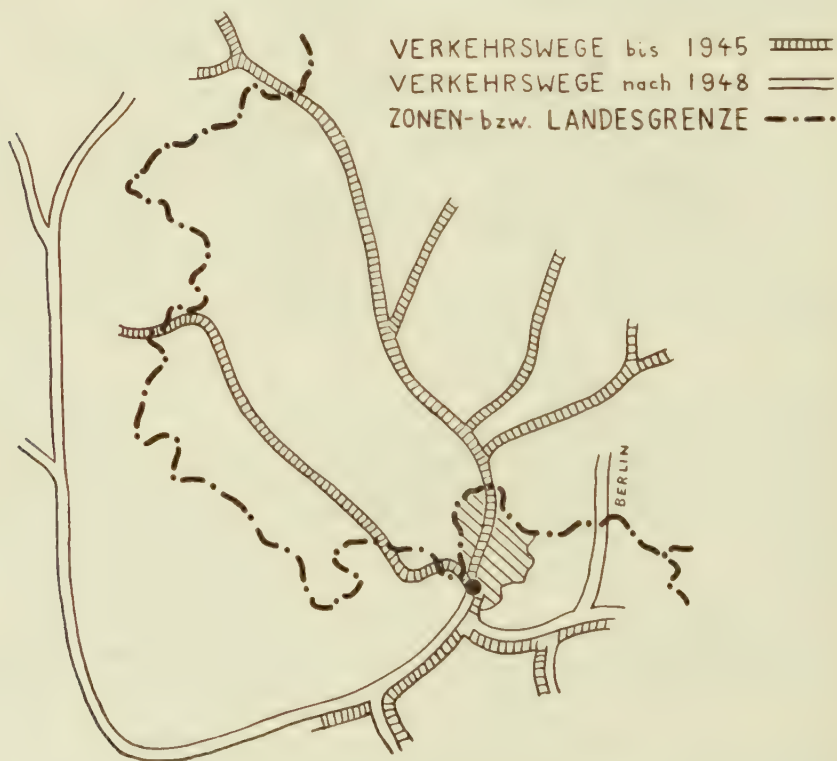


Fig. 5: Die Verkehrsverbindungen des Landkreises Kronach mit Nord- und Westdeutschland vor und nach der Zonengrenzschließung.

2. der Verlust grenznaher thüringischer Verkehrswege mit daraus folgenden verstärkten Anforderungen an den Innenverkehr;
3. der Verlust der Fernverkehrsverbindungen nach Westberlin und nach den nördlichen Gebieten westlich der Zonengrenze mit dem Zwang zu Umwegen; die alten und neuen Verbindungen sind auf Seite 42, Fig. 5, skizziert. Gleichzeitig verlor der Landkreis den Nord-Süd-Durchgangsverkehr, was das eigentliche Kennzeichen seiner seit 1945 eingetretenen Randlage ist;
4. der Verlust von Bezugs- und Absatzgebieten jenseits der Zonengrenze und die Beschränkung auf die westlichen Märkte und Westberlin.

Diesen negativen Momenten stehen als Gegenwirkungen und Gegenmaßnahmen gegenüber:

1. Neue wirtschaftliche Antriebe durch neue Bewohner; deren Anteil an der Gesamtbevölkerung und ihre Verteilung im Kreisgebiet und



Fig. 6: Seit 1939 nach Bayern Zugezogene in vH der Wohnbevölkerung 1950.
Seit 1939 nach Bayern Zugezogene in vH der Wohnbevölkerung 1950.

I:	unter 20
II:	20 bis unter 25
III:	25 „ „ 30
IV:	30 „ „ 35
V:	35 „ „ 40
VI:	40 und mehr

Quelle: Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.

in den Nachbargebieten werden für 1950 in der Karte auf Seite 43, Fig. 6 dargestellt;

2. Mittel der öffentlichen Hand für Arbeitsbeschaffung;
3. Wohnungsbau, Erschließungen und Meliorationen, Straßenbau im Kreisgebiet und außerhalb des Kreisgebietes (Hof — Coburg) im Zusammenhang damit;
4. Eisenbahnfrachthilfe zur tariflichen Gleichstellung des Kreisgebietes etwa mit Würzburg;
5. Staatsaufträge;
6. allgemeine Kredit- und steuerpolitische Erleichterungen.

Nachdem diese Kräfte und Gegenkräfte effektiv geworden waren, mußte die weitere standortbedingte Entwicklung der Industrie davon abhängen, welcher Art und wie groß die Wirkungen waren und welche der entgegengesetzten Kräfte die Oberhand behielten. Daneben unterlag die Industrie im Landkreis Kronach allen jenen Einflüssen, die ohne Standortbindungen in Wetsdeutschland auftraten. Da diese Einflüsse einerseits für den Landkreis Kronach nicht charakteristisch sind, andererseits nach Wirtschaftszweigen und Betriebsart wechseln, soll ihre Darstellung oder der Hinweis auf sie bei der Besprechung der einzelnen über die industrielle Entwicklung im Landkreis Kronach angestellten Beobachtungen angeschlossen werden.

2.2. Die industrielle Entwicklung nach 1945

2.2.1. Allgemeiner und statistischer Überblick

Die für den Landkreis Kronach als Industriestandort seit Kriegsende folgenreichen Ereignisse sollen ihren spezifischen Wirkungen gegenübergestellt werden, also dem Teil in der Entwicklung der Industrie im Landkreis Kronach, der wesentlich standortspezifisch ist.

221.1 WESTDEUTSCHER DURCHSCHNITT

Nach dem Begriff des Standortfaktors besteht seine standortspezifische Wirkung in der Abweichung der Standortentwicklung von der in einem Vergleichsgebiet oder zu einer Vergleichszeit, wo dieser Standortfaktor nicht wirksam ist. Die Vergleichszeit ist für den Landkreis Kronach etwa die als normal anzusehende Entwicklungszeit bis Kriegsbeginn; das Vergleichsgebiet seit Kriegsende könnte das übrige Bundesgebiet sein. Beide Vergleiche unterliegen allerdings Nebeneinflüssen, deren Kraft mit der in Frage stehenden Standortfaktoren zumindest gleichrangig ist: Zwischen Ausgangs- und Endpunkt des zeitlichen Vergleiches treten der Krieg und seine Folgen, für die die Bevölkerungszunahme des Kreisgebietes um 30% bezeichnend sein mag; die Entwicklungsunterschiede des räumlichen Vergleiches werden überlagert von der allgemeinen Nachkriegsexpansion in Westdeutschland, die sich etwa in den Zahlen der industriellen Produktion widerspiegelt:

Monatsdurchschnitte der industriellen Produktion in Westdeutschland (1936 = 100 arbeitstäglich):¹⁾

	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
insgesamt	90	113	134	144	157	176	205
Zuwachsrate %	25,6	18,6	7,5	9,0	12,1	16,5	
Konsumgüter	86	113	131	135	155	168	185
Zuwachsrate %	31,4	15,9	3,1	14,8	8,4	10,1	

Diese Zahlenreihe zeigt gleichzeitig, daß das allgemeine Industriewachstum in Westdeutschland nach dem Kriege zunächst und zum großen Teil ein Nachholen der Kriegsverluste war, bestehend im Wiederaanlaufen stillliegender Betriebe und im Wiedererstehen früher vorhanden gewesener, im Kriege zerstörter Anlagen und Verbindungen, abschließend etwa 1951 und gekennzeichnet durch doppelt so hohe Zuwachsraten wie in den nachfolgenden Jahren — wobei diese Raten freilich auch anderen Einflüssen unterlagen. Will man daher den zeitlichen Vergleich auf den

¹⁾ Nach „Deutsche Zeitung“, Nr. 104/55, S. 24.

Vergleich zweier Zeitpunkte konkretisieren, so ist es eher angezeigt, den Zustand etwa von 1950/51 mit dem letzten Vorkriegsjahr in Beziehung zu setzen als mit der Nachkriegszeit 1945/48, und entsprechend gilt das auch für eine vergleichende Beurteilung des heutigen Zustandes.

Abseits standorttheoretischer Überlegungen ist diese Vergleichsbasis auch angemessen für den Zweck einer bloßen Neuorientierung über die Indu-



Fig. 7: Entwicklung des Gewerbes nach der Zahl der Beschäftigten 1939 — 1950.
Quelle: Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.

DIE ZAHL DER IM GEWERBE BESCHÄFTIGTEN HAT VON 1930 BIS 1950		
zugenommen um		abgenommen um
	1 bis 9 (nicht dargestellt)	
•	10 bis 90	○
●	50 bis 99	○
●	100 bis 199	○
●	200 bis 499	○
●	500 bis 999	○
●	1 000 bis 4 999	○
●	5 000 und mehr	○
Summe		

*) Bei 216 Gemeinden bleibt die Zahl der Beschäftigten unverändert. 6 Gemeinden ohne gewerbliche Arbeitsstätten und 5 seit 1939 neuentstandene Gemeinden sind nicht berücksichtigt

Interpolationsmaßstab zu Fig. 7.

striestruktur, weil für deren Kenntnis das letzte Vorkriegsjahr hinsichtlich der Normalität der Entwicklung wie der Stetigkeit der sie begründenden Faktoren ebenfalls als der letzte gültige Zeitpunkt anzusprechen ist.

Die wirtschaftliche Situation in Westdeutschland zwischen Juni 1948 und Juni 1950 war gekennzeichnet vom Nachholbedarf und einem großen, trotz der Währungsreform verbliebenen Geldüberfluß, andererseits vom Mangel an Finanz- und Sachkapital und vom Flüchtlingszustrom. Gleich nach der Währungsreform stieg die industrielle Produktion um mehr als die Hälfte; die Lebenshaltungskosten erhöhten sich binnen kurzem um

fast 20%. Die Produktion stieß bald an die durch den Kapitalmangel gezogene Grenze und begann abzugleiten; im Februar 1950 erreichte die Zahl der Arbeitslosen die Zweimillionengrenze. Bis dahin waren etwa acht Millionen Flüchtlinge nach Westdeutschland gekommen¹⁾. Die Zahl der Beschäftigten hatte also die Zahl der einheimischen Arbeitskräfte gut erreicht, was zumindest auf die weitgehende Auslastung der noch vorhandenen oder bis dahin neu aufgebauten Anlagen hinweist.

221.2 ZONENRANDGEBIET

Es liegt nahe, daß diese für ganz Westdeutschland bezeichnende Lage sich auch in den Zonenrandgebieten zu jener Zeit wiederfindet. Nachholbedarf und Geldfülle ließen standortliche Kostennachteile nicht zum

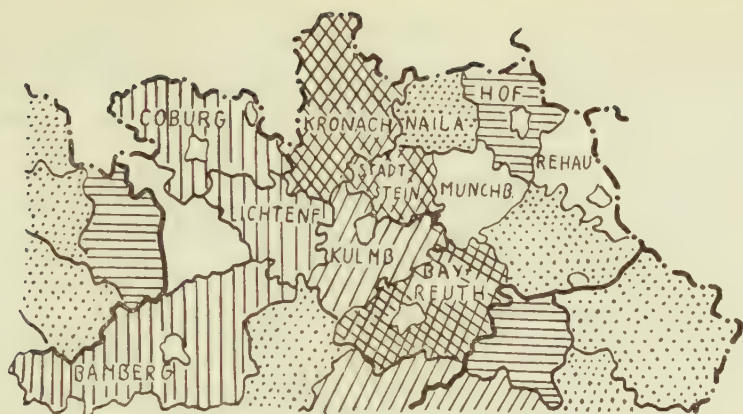


Fig. 8: Die gewerblich Beschäftigten 1950 und 1939 im Verhältnis zur Wohnbevölkerung.

Der VII-Anteil der gewerblich Beschäftigten an der Wohnbevölkerung war im Jahre 1950 im Vergleich zu 1939:

- I: niedriger um 8,1 und mehr
- II: " " 8,0 bis 4,1
- III: " " 4,0 bis 1,1
- IV: ohne wesentliche Veränderung $\pm 1,0$
- V: höher um 1,1 bis 4,0
- VI: " " 4,1 " 8,0
- VII: " " 8,1 und mehr

Quelle: Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.



UNTERSTÜTZTE PERSONEN AUF 1000 EINWOHNER



bis 15 16-23 24-30 31-35 36-43 44-50 51 u. m.

Fig. 9: Soziale Notstände. Empfänger von Arbeitslosenunterstützung.
Stand: Ende August 1951.

Quelle: Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.

Tragen kommen; hingegen sicherte die durchschnittlich geringe Beeinträchtigung durch Kriegseinwirkungen dem Zonenrandgebiet einen guten Start gegenüber den großstädtischen Industriezentren. Die Karte auf S. 46/47, Fig. 7 zeigt, daß im oberfränk. Grenzgebiet die Zahl der gewerblich Beschäftigten 1950 überwiegend höher lag als 1939; im Gegensatz zu solchen Städten wie München, Nürnberg—Fürth, Würzburg oder Schweinfurt, die erhebliche Einbußen verzeichneten. Besonders für den Landkreis Kronach zeigt die Karte fast nur Beschäftigungszunahmen. Die Ausnahmen sind bezeichnend: Pressig mit dem Reichsbahnbetriebs- und Ausbesserungswerk, dessen Beschäftigung mit dem Zugverkehr aufgehört hatte, Lauenstein mit der Grenzbrauerei, deren Absatz fast nur nach Norden gegangen war, und einige kleinere ländliche Gemeinden, deren Einwohner entweder jenseits der Thüringer Grenze gearbeitet hatten oder in denen die Filiale einer Zigarrenfabrik oder ein Verleger von Bastflechterei oder Stickerei die einzige, handarbeitliche Beschäftigungsmöglichkeit boten — Gewerbebezweige also, die einen kurz nach der Währungsreform wenig lebhaften Luxusbedarf decken.

Daß aber der Flüchtlingszustrom die Zunahme der Beschäftigung eher noch überwog, zeigt die Karte auf S. 48, Fig. 8; ebenso, daß die Landkreise Kronach und Coburg eine überdurchschnittlich große Zahl von Flüchtlingen aufgenommen hatten. Beachtlich ist der Unterschied zu dem Tex-

¹⁾ Nach „Deutsche Zeitung“, Nr. 104/55, S. 24.

tilgebiet um Hof, in dem — außer in der Stadt Hof selbst — fast überall nicht nur ein absolutes, sondern sogar ein relatives Anwachsen der Beschäftigung verzeichnet wird und auf die größere Beschäftigungselastizität der Textilfabriken hindeutet im Gegensatz etwa zu einer Glashütte oder einer Porzellanfabrik, deren Anlagen von vornherein auf Dreischichtenbetrieb abgestellt sind.

Ganz unausweichlich drückte die Belegung mit Flüchtlingen auf die Beschäftigung in den kleinen Waldgemeinden des Landkreises Kronach, deren Einwohner zum größeren Teil in den umliegenden Industriebetrieben zu arbeiten gewohnt sind — in den Gemeinden also, die weder über eine landwirtschaftliche noch über eine industrielle eigene Arbeitsbasis verfügen. Dort mußte die relative Minderbeschäftigung besonders kraß sein, wie aus der Karte auf S. 48, Fig. 8 im Vergleich mit der Karte auf S. 47, Fig. 7, hervorgeht. Das ist ein Grund dafür, daß der Landkreis Kronach noch im August 1951 zu den Gebieten mit der stärksten Arbeitslosigkeit gehörte (vergleiche Karte auf Seite 49, Fig. 9).

Im Frühjahr 1950 unternahm der Staat ein Arbeitsbeschaffungsprogramm mit 950 Millionen DM Ausgaben, senkte die Steuertarife um durchschnittlich 17 % und bot besondere Anreize für die Selbstfinanzierung. Mitten in der dadurch verursachten Konjunkturbelebung und Geldfülle

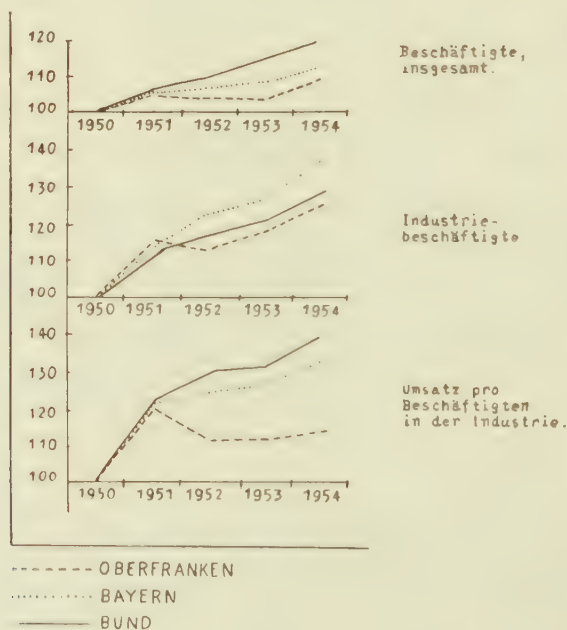


Fig. 10: Der wirtschaftliche Trend Oberfrankens.

1950 = 100 (MD).

Quelle: Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken, Sonderdruck Juni 1955, Seite 3.

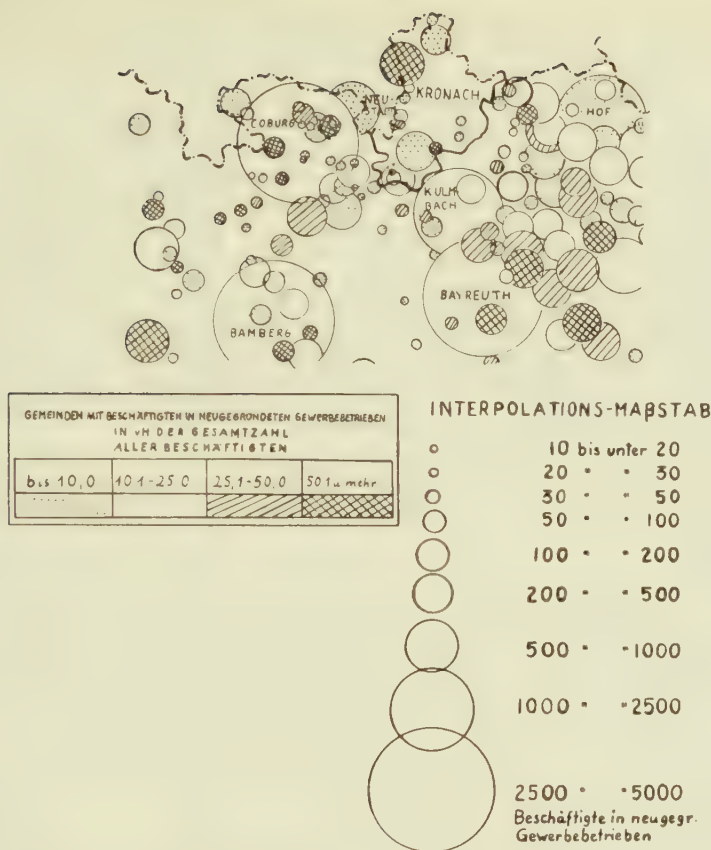


Fig. 11: Beschäftigte am 13. 9. 1950 in seit 1. 1. 1945
neugegründeten Gewerbebetrieben.

Quelle: Deutscher Planungsatlas, Band Bayern.

brach im Juni 1950 der Korea-Boom aus¹⁾ und leitete den seither nicht ernstlich unterbrochenen Aufstieg ein. Im Anfang forderte die stürmische Belebung die Mobilisierung aller wirtschaftlichen Reserven heraus und rief eine gewaltige Sachkapitalbildung hervor. Bald jedoch traten mit der steigenden Produktion die korrigierenden Faktoren des Marktes in ihr Recht. Der in verschiedenen Wirtschaftszweigen unterschiedlich sich vollziehende Umschwung von Verkäufer- zu Käufermärkten ließ die bis dahin von der Übernachfrage verdeckten Kostenfaktoren spürbar werden, freilich auch die Geschicklichkeit und den Weitblick, mit dem der einzelne Unternehmer die vorangegangenen fetten Jahre genutzt hatte. In dieser Zeit erst, etwa ab 1952, wurde die Bedeutung der Randlage des Zonengrenzgebietes für seine Stellung am Markt sichtbar.

Die Entwicklung des Zonenrandgebietes von 1950 bis 1955 erinnert in vieler Hinsicht an die eines Grenzproduzenten: Der Aufschwung ist dort

¹⁾ Nach „Deutsche Zeitung“, Nr. 104/55, S. 24.

schwächer und kommt später als im übrigen Bundesgebiet, die Rezession tritt dort zuerst und besonders stark auf, und einer spürbaren Prosperität im Grenzgebiet muß erst ein umfassender Konjunktursog im ganzen Bundesgebiet vorausgehen.

Die Kurven auf Seite 50 verdeutlichen diesen sehr oberflächlichen und qualitativen Vergleich. Während das Ende des Korea-Booms 1951 für die westdeutsche Gesamtwirtschaft nur eine Verlangsamung der Aufstieges ergab, die bis 1952 dauerte, war die Abschwächung in Bayern schon deutlicher, und in Oberfranken erzeugte es sogar einen Beschäftigungsrückgang, der für die Industrie bis 1952, für die gesamte Wirtschaft im Durchschnitt bis 1953 anhielt. Ab 1953 setzte sich dann ein zum Bundesdurchschnitt paralleler Aufstieg auf niedrigerem Niveau durch. In der Industrie mußte der 1952 wiederbeginnende Anstieg mit erheblichen unter den westdeutschen liegenden Pro-Kopf-Umsätzen erkauft werden. Diese Entwicklung ist mehr oder weniger dem ganzen Zonengrenzgebiet gemeinsam; die innerhalb dieses Rahmens bestehenden räumlichen Unterschiede zeigt die Aufgliederung auf Seite 55.

Die stark unterschiedliche Entwicklung der einzelnen Grenzkreise ist nicht nur räumlich, sondern in hohem Maße sachlich bedingt, abhängig davon, welche Industrie wo vorherrscht, wie aus der Übersicht auf Seite 54 hervorgeht.

Demnach weicht das einzelne Kreisgebiet nicht nur in seiner Gesamtentwicklung vom größeren Durchschnitt in besonderer Weise ab, sondern jede dieser einzelnen Entwicklungen zerfällt ihrerseits wieder in verschiedene Strömungen und Gegenströmungen, die von den unterschiedlichen Industrien geprägt werden, die der Kreis beherbergt. Als Beispiel seien Beschäftigung und Pro-Kopf-Umsatz der wichtigsten Industriezweige im Landkreis Kronach für die Monate März 1952 und März 1955 einander auf der Seite 55 gegenübergestellt; entsprechend die Beschäftigung in den einzelnen Berufszweigen für Juni 1952 gegenüber Juni 1954 im Bezirk Ludwigsstadt auf Seite 57 und im übrigen Landkreis Kronach auf Seite 56.

Das Bild wirkt freilich besonders bunt deswegen, weil bei Beschränkung der Betrachtung auf einen Landkreis oft nur wenige Betriebe zu einer statistischen Gruppe zusammengefaßt werden. Damit wird das statistische Gesetz der großen Zahl weitgehend verlassen; Einzelergebnisse, welche von zeitlichen, räumlichen oder persönlichen Zufälligkeiten abhängen, beginnen hervorzutreten und die Zahlenwerte in einer Weise zu verschieben, die weder für den großen Durchschnitt noch für die gemeinsamen Ursachen charakteristisch ist. Die Statistik erlaubt nur noch oberflächliche und ungenaue Schlußfolgerungen, die aber durch eine Verfeinerung der Rechnung nicht verbessert werden können, weil dann die Genauigkeit der Methode die Leistungsfähigkeit des Ausgangsmaterials übersteigen und überfordern würde. Vielmehr ist die Abstraktion der auch in diesen Einzelfällen wirkenden allgemeinen Tendenzen von jenen Sache der isolierenden Einzelbeobachtung, wie sie schon im Anfang dieser Arbeit ¹⁾ als Methode vorangestellt wurde. Es sollen daher im Folgenden Beobachtungen beschrieben werden, die an solchen Orten oder an solchen Industriebetrieben angestellt wurden, die dem Verfasser für den Landkreis Kronach und seine Industrie im Sinne der Fragestellung charakteristisch erschienen.

¹⁾ Auf S. 17/18.

Die Industrieentwicklung Oberfranken — Bayern — Bund 1950/54¹⁾.

Bezirk	Industriebeschäftigung im Monatsdurchschnitt					1954 gg.
	1950	1951	1952	1953	1954	1950 in %
Bund	4 797 000	5 332 100	5 517 800	5 751 000	6 061 603	26,6
Bayern ²⁾	642 061	746 000	781 000	812 682	872 847	
Bayern ³⁾	642 061			801 479	861 677	34,2
Oberbayern	145 204			184 746	197 264	35,8
Niederbayern	35 030			41 423	45 004	28,4
Oberpfalz	51 285			62 127	66 107	28,9
Mittelfranken	124 282			160 958	177 264	42,6
Unterfranken	63 982			83 605	89 908	40,6
Schwaben	98 173			123 208	131 362	33,7
Oberfranken	124 105			145 413	154 768	24,7
Stadtkreise:						
Hof	11 702	11 823	10 361	9 705	9 972	—14,8
Selb	7 107	7 975	8 116	8 364	8 748	23,2
Marktredwitz	3 376	3 787	4 174	4 464	4 624	37,1
Coburg	7 986	9 534	9 292	10 285	10 685	33,8
(und Neustadt)						
Bamberg	10 210	11 985	11 913	11 869		—
Kulmbach	5 856	6 498	5 680	6 034	5 658	—3,5
Forchheim	4 261	4 839	5 072	5 337	5 628	32,1
Bayreuth	6 229	6 741	6 640	6 718	6 772	8,7
Landkreise:						
Hof	4 762	5 374	5 165	5 276	5 491	16,2
Naila	6 942	7 616	7 205	7 442	7 972	14,9
Kronach	8 907	10 862	11 034	10 883	11 749	31,9
Stadtsteinach	1 323	1 386	1 192	1 321	1 375	3,2
Münchberg	8 067	9 243	8 546	9 026	9 294	15,2
Rehau	4 457	5 084	5 170	5 239	5 286	18,6
Wunsiedel	11 279	13 359	13 043	13 388	14 567	29,2
Coburg	5 676	7 412	7 538	8 132	9 104	60,2
Staffelstein	723	784	898	981	836	15,6
Lichtenfels	5 925	7 038	6 870	7 658	8 659	46,1
Bamberg	1 309	1 226	1 289	1 682		
Ebermannstadt	119	295	346	407	417	250,1
Kulmbach	2 133	2 382	2 431	2 636	3 442	61,5
Höchstadt/Aisch	1 400	1 545	1 789	2 151	2 516	79,6
Forchheim	492	636	534	728	870	77,0
Pegnitz	1 595	1 905	2 295	2 444	2 604	63,6
Bayreuth	2 305	2 977	2 917	3 243	3 935	70,8

¹⁾ Nach dem Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken in Bayreuth, Sonderdruck aus Nr. 5/54, S. 12, Anlage I, sowie Sonderdruck Juni 1955, S. 16, Tab. 6.

²⁾ Mit Molkereien.

³⁾ Ohne Molkereien.

Die Industriebeschäftigung und die Industrieumsätze in Oberfranken nach Industriezweigen im Monatsdurchschnitt 1950/54¹⁾

Hauptbeteiligte Industriegruppen	Industriebeschäftigung im Monatsdurchschnitt					1954 gg. 1950 in %
	1950	1951	1952	1953	1954	
I. Produktions- und Invest. G.	51 787	54 910	55 769	54 111	56 946	16,5
Bergbau	192	482	671	625	659	233,1
Steine und Erden	6 680	7 416	7 219	7 210	7 559	12,8
Eisen und Stahl,						
Temperguß	478	603	718	676	748	56,4
Stahlbau	546	242	248	262	293	—46,2
Maschinenbau	4 915	6 559	7 004	7 099	7 384	48,4
Fahrzeugbau	2 151	2 677	1 849	1 686	1 883	—14,7
Elektrotechnik	7 695	6 975	6 854	7 872	9 329	21,2
Feinmechanik und Optik	1 220	1 145	1 074	1 091	1 083	—11,5
Eisen-, Stahl-, Blech-, Metallw.	3 114	3 599	3 391	3 228	3 622	16,6
(Metall)	20 119	21 798	21 158	21 914	24 292	21,9
Chemie	1 540	1 692	1 423	1 088	993	—35,5
Sägerei und Holzbearbeitung	2 570	2 574	2 515	2 502	2 207	—14,2
Kunststoffverarb.	686	947	803	972	1 277	86,1
II. Verbrauchsgüter						
insges.	91 918	106 901	105 422	111 025	117 819	28,4
Spielwaren,						
Christbaumschm.	780	1 403	1 625	1 975	2 622	235,9
Feinkeramik	21 380	26 161	27 143	27 798	30 016	40,5
Glas	2 421	3 016	3 265	3 367	3 646	50,6
Holzverarb.	5 615	7 108	6 788	7 740	9 247	64,6
Papierherzeugung	1 028	1 142	1 147	1 177	1 252	20,6
Papierverarb.	883	1 182	1 222	1 508	1 357	51,4
Druck	2 162	2 304	2 316	2 486	1 905	—11,9
Ledererzeug.	491	493	478	496	469	—4,6
Lederverarb.	602	859	795	1 109	1 188	97,2
Schuhe	5 131	5 180	5 009	5 319	5 348	4,1
Textil	39 223	43 641	40 623	41 786	43 199	9,9
Bekleidung	6 102	7 549	7 721	8 995	9 722	59,3
Lebensmittel	2 663	2 853	2 879	2 997	3 300	24,0
Brauerei, Mäl- zerei	2 127	2 425	2 736	2 874	2 702	27,0
Spiritus (ein- schl. Hefe)	235	292	242	251	251	6,7
Tabakverarb.	1 075	1 270	1 365	1 276	1 154	7,4
III. Sonstiges	400	484	299	279	486	21,6
IV. Gesamte Ind.	124 105	142 295	139 490	145 413	154 763	24,7
Bayern	642 000	746 000	781 000	812 000		
Bund	4 797 000	5 352 100	5 517 800	5 751 000		

¹⁾ Nach dem Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer für Oberfranken in Bayreuth, Sonderdruck aus Nr. 5/1954, S. 12, Anlage II, sowie Sonderdruck Juni 1955, S. 16, Tab. 7.

Industrieentwicklung im Landkreis Kronach, März 1955 gegen März 1952 ¹⁾

Statist. Gruppe	Industriegruppe	1. Beschäftigte 2. Umsatz pro Kopf		März 1955 geg. März 1952, in %	
		März 52	März 55		
902 250	Steine und Erden	1. 667 2. 1 095	577 1 340	—13,5	22,0
320	Maschinenbau	1. 142 2. 910			
330	Fahrzeugbau	1. 187 2. 708	237 863	27,0	22,0
360	Elektrotechnik	1. 757 2. 2 890	1 731 2 220	129,0	—23,0
393	Spielwaren	1. 31 2. 1 100	77 950	49,0	—14,0
400	Chemie	1. 557 2. 460	119 1 325	—77,6	189,0
510	Feinkeramik	1. 3 290 2. 720	3 754 898	14,0	25,0
520	Glas	1. 1 510 2. 662	1 561 930	3,0	40,0
530	Sägerei, Holzbearbeit.	1. 524 2. 1 630	541 2 140	—35,0	31,3
540	Holzverarbeitung	1. 509 2. 965	882 1 040	73,3	7,8
570	Druck	1. 80 2. 760	103 1 230	28,8	61,8
625	Schuhe	1. 92 2. 690			
630	Textil	1. 325 2. 730	379 2 070	16,6	183,6
640	Bekleidung	1. 139 2. 475	220 490	58,3	3,2
681	Brauerei	1. 148 2. 2 450	180 2 940	21,6	20,0
690	Tabak	1. 1 072 2. 210	919 179	—14,3	—14,8
999	Sonstige	1. 938 2. 210	953 179	1,6	—14,8
	Zusammen	1. 10 968	12 104	10,4	

¹⁾ Nach der Auszählung des Statistischen Landesamtes, München.

Beschäftigungsentwicklung im Landkreis Kronach 1952/54.
(ohne Bezirk Ludwigsstadt.) ¹⁾

Stat. Gruppe	Berufszweig Bezeichnung	Zahl der unselbständigen Erwerbspersonen: (a) = Beschäftigte, (b) = Arbeitslose, (c) = Anteil der Arbeitslosen in Prozent, (d) = Veränderung von (c) 1954 gegen 1952 in Prozent, (e) = Veränderung von (a) + (b) 1954 gegen 1952 in %							
		16. 6. 1952			28. 6. 1954			(d)	(e)
		(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)		
11	Ackerbauer, Tierzüchter, Gartenbauer	656	42	6,0	675	14	2,1	-65,0	- 1,3
12	Forst-, Jagd- und Fischereiberufe	730	316	30,2	734	324	30,6	+ 0,1	+ 1,1
21	Bergmännische Berufe	200	106	54,6	171	51	23,0	-35,5	- 27,5
22	Steingewinner und Verarbeit., Keramiker	2 142	412	16,1	2 419	526	11,9	-26,1	+ 7,5
23	Glasmacher	96	22	18,6	106	19	15,2	-18,3	+ 5,9
24	Bauberufe	1 782	407	18,6	1 896	423	18,3	- 0,2	+ 5,9
25/26	Metallerzeuger und Verarbeiter	1 586	284	15,2	1 425	159	10,0	-54,2	- 15,3
27	Elektriker	278	53	10,6	1 025	112	9,8	- 7,5	+365,6
28	Chemiewerker	12	15	55,6	43	7	14,0	-75,0	+ 85,2
29	Kunststoffverarbeiter	214	64	25,0	396	26	6,2	-75,0	+ 51,8
30/31	Holzverarbeiter u. zugehörige Berufe	2 675	1313	52,9	1 928	649	23,4	-27,4	- 35,4
32	Papierhersteller und -verarbeiter	74	65	46,0	42	31	42,5	- 7,6	- 46,7
33	Graphische Berufe	90	9	9,1	89	8	8,2	- 9,9	- 2,0
34/35	Textilhersteller (m. und Verarbeiter f w.	279	99	26,2	505	97	24,1	- 8,0	+ 6,5
		479	524	52,2	584	159	19,2	-63,2	- 27,9
36	Lederhersteller, Leder- und Fellverarbeiter	210	140	40,0	182	106	56,8	- 8,0	- 17,7
37	Nahrungs- und Genussmittelhersteller	1 041	182	14,9	1 158	203	14,9	0,0	+ 11,3
39	Gewerbl. Hilfsberufe	508	217	30,0	621	223	26,5	-11,7	+ 16,4
41/42/43	Techn. Fachkräfte	189	55	14,9	283	29	9,3	-57,6	+ 40,5
51	Kaufmännische Berufe	1 240	146	10,5	1 407	118	10,5	0,0	+ 10,0
Zusammen		17 176	4831	22,0	18 831	3 331	15,0	-31,6	+ 0,7

¹⁾ Nach der Auszählung durch das Arbeitsamt Coburg, Nebenstelle Kronach.

Beschäftigungsentwicklung im Bezirk Ludwigsstadt 1952/54. ¹⁾

Berufszweig		Zahl der unselbständigen Erwerbspersonen: (a) = Beschäftigte, (b) = Arbeitslose, (c) = Anteil der Arbeitslosen in Prozent, Stat. (d) = Veränderung von (c) 1954 gegen 1952 in Prozent, Gruppe (e) = Veränderung von (a) + (b) 1954 gegen 1952 in %								
	Bezeichnung	19. 6. 1952			28. 6. 1954					
		(a)	(b)	(c)	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	
11	Ackerbauer, Tierzüchter, Gartenbauer	125	3	2,3	122	2	1,6	— 30,4	— 3,1	
12	Forst-, Jagd- und Fischereiberufe	117	19	14,0	129	17	11,6	— 17,1	+ 7,4	
21	Bergmännische Berufe	—	14	100,0	3	9	75,0	— 25,0	— 14,3	
22	Steingewinner und Verarbeit., Keramiker	631	122	16,2	678	104	13,3	— 17,9	+ 3,9	
23	Glasmacher	936	18	1,9	844	10	1,2	— 36,8	— 10,5	
24	Bauberufe	343	28	7,5	325	38	10,2	+ 36,0	— 2,2	
25/26	Metallerzeuger und Verarbeiter	335	20	5,6	384	16	4,0	— 28,6	+ 12,7	
27	Elektriker	45	1	2,2	48	—	0,0	— 100,0	+ 4,3	
28	Chemiewerker	—	—	—	1	—	0,0	—	—	
29	Kunststoffverarbeiter	4	—	0,0	5	1	16,7	+ 100,0	+ 50,0	
30/31	Holzverarbeiter u. zugehörige Berufe	223	27	10,8	212	33	13,5	+ 25,0	— 2,0	
32	Papierhersteller und -verarbeiter	22	4	15,4	26	4	13,3	— 13,6	+ 15,4	
33	Graphische Berufe	32	1	3,0	34	4	10,5	+ 250,0	+ 15,2	
34/35	Textilhersteller und Verarbeiter	Zus. 115	59	33,9	121	18	13,0	— 61,7	— 20,1	
		m 17	6	26,1	18	5	21,8	— 16,5	0,0	
		w. 98	53	35,1	103	13	11,2	— 68,0	— 23,2	
36	Lederhersteller, Leder- und Fellverarbeiter	27	5	15,6	19	5	20,8	+ 33,4	— 25,0	
37	Nahrungs- und Genussmittelhersteller	375	32	7,9	368	34	8,5	+ 7,6	— 1,2	
39	Gewerbl. Hilfsberufe	238	59	19,9	573	32	5,3	— 73,3	+ 103,7	
41/42/43	Techn. Fachkräfte	45	5	10,0	56	3	5,1	— 49,0	+ 18,0	
51	Kaufmännische Berufe	319	20	5,9	351	16	4,4	— 25,0	+ 8,3	
Zusammen		4 387	477	9,8	4 946	382	7,2	— 26,6	+ 9,5	

¹⁾ Nach der Auszählung durch das Arbeitsamt Coburg-Nebenstelle Ludwigsstadt.

221.3 LANDKREIS KRONACH

Nach der Zahl der Beschäftigten vom Stand März 1955 geordnet, gibt es im Landkreis Kronach folgende wesentliche Industriezweige: ¹⁾

Statist. Gruppe	Bezeichnung	Zahl der Betriebe mit über 10 Beschäftigten	Beschäftigte insgesamt
902 510	Feinkeramik	17 = 12,3 %	3 754 = 31,0 %
360	Elektrotechnik	5	1 731
520	Glas	5 19,6 %	1 561 58,2 %
690	Tabak	4	919
540	Holzverarbeitung	17	882
250	Steine und Erden	17 47,1 %	577 74,6 %
650	Textil	5	379
530	Sägerei u. Holzbearbeitung	28	341
330	Fahrzeugbau	3	237
640	Bekleidung	44	220
681	Brauerei	6 80,4 %	180 85,7 %
999	Sonstige	27 = 19,6 %	1 723 = 14,3 %
Zusammen		138 = 100,0 %	12 104 = 100,0 %

Die Aufgliederung nach Branchen zeigt, daß knapp ein Achtel aller Betriebe — die feinkeramischen — fast ein Drittel aller Arbeitsplätze stellt; knapp ein Fünftel aller Betriebe besitzt mehr als die Hälfte aller Beschäftigten, und knapp die Hälfte der Betriebe hat drei Viertel aller Beschäftigten. In das restliche Viertel der Arbeitskräfte teilt sich die andere Hälfte der Betriebe. Für diese ist aber die Aufgliederung nicht so aussagekräftig, da es in den Gruppen Bekleidung, Textil und Sägerei Betriebe gibt, die — im Gegensatz zu fast allen Betrieben der ersten Hälfte — weniger als 10 Beschäftigte haben und deshalb nicht erfaßt sind, und weil andererseits etwa in der Gruppe Textil fast alle Arbeitskräfte auf einen einzigen Betrieb konzentriert sind und die restlichen vier also viel kleiner sind als der Durchschnitt angibt. Außerdem wird die Anordnung nach der Zahl der Beschäftigten nicht allen Industriezweigen gleichmäßig gerecht, weil die Anlageausrüstung pro Arbeitsplatz und damit die Bedeutung des Betriebes bei gleicher Beschäftigungszahl sehr verschieden sein kann, wie man sich bei einem Vergleich von Brauerei- und Bekleidungsindustrie überlegt.

Unter diesen Einschränkungen zeigt die Aufstellung doch soviel, daß die Industrie im Landkreis Kronach von wenigen Branchen mit relativ wenigen Betrieben bestimmt wird. Unter diesen wichtigeren Industriezweigen ist nur ein einziger — die Elektroindustrie — seit dem Kriege neu dazugekommen; unter allen größeren Betrieben sind nur sehr wenige jüngere Gründungen, worauf später noch einzugehen sein wird. Zunächst sollen in der angegebenen Reihenfolge der bestimmenden Industriezweige einige typische Entwicklungen skizziert werden.

¹⁾ Nach der Auszählung der Industrieberichte durch das Bayerische Statistische Landesamt.

2.2.2. Die einzelnen Industriezweige

222.1 FEINKERAMIK

In der keramischen Industrie dominiert die Gunst des Marktes und läßt die Standortfaktoren zurücktreten — soweit eine erste Beurteilung in solcher Allgemeinheit gestattet ist. Einschränkungen sind zu machen hinsichtlich der Produkte, der Zeit, des Absatzgebietes und mancher einzelnen Unternehmen.

Bei den Produkten ist zu unterscheiden zwischen Zierporzellan, (feinem) Geschirrporzellan, technischem Porzellan und Elektrokeramik. Die Produktion jedes größeren Betriebes im Landkreis Kronach umfaßt in der Regel nur eine dieser Sorten oder zwei benachbarte und bindet den Geschäftsverlauf insoweit an den speziellen Teilmarkt. Das Zierporzellan wird teilweise von solchen Firmen hergestellt, deren Hauptartikel das Geschirrporzellan ist; es gibt aber auch Betriebe, die sich auf Zierporzellan spezialisiert haben. Diese nehmen eine Sonderstellung ein, die sowohl in der Herstellungstechnik als auch im Markte begründet ist.

Die Unterscheidung des Zierporzellans vom Gebrauchsporzellan liegt zunächst, wie der Name sagt, im Zweck des Gegenstandes. Sie zeigt sich entweder in der Form — Figuren — oder in der Ausstattung — Material (Elfenbeinporzellan), Oberfläche (Kobaltauflage, Malerei), Zutaten (aufgelegte Blumen und Figuren). Diesen Eigenschaften ist die Voraussetzung gemeinsam, daß im Herstellungsprozeß die Reinheit der Bedingungen, die Sorgfalt und Kunstfertigkeit der Arbeiter und zuoberst der künstlerische Rang oder die geschmackliche Sicherheit der gestaltenden Formidee, welche jetzt nicht mehr durch den Gebrauchszweck vorgeschrieben wird, den Vorrang behaupten. Das bedeutet für die Kostenstruktur, daß der Anteil des Materials, des Transportes und der mehr technischen Seite der Herstellung — ungelernete Arbeit und Maschinen — in den Hintergrund treten; es bedeutet, daß die am Markt entscheidende Qualität des Produktes oft mit einem einzigen Mann, dem Designeur, steht und fällt; und es bedeutet schließlich, daß der Preis des Zierporzellans hoch ist, gemessen an den bei Gebrauchsporzellan ausschlaggebenden Kostenfaktoren. Das heißt aber, daß in der Zierporzellanindustrie ein kunsthandwerklich gut geleiteter Kleinbetrieb, der seine Materialien relativ teuer in kleinen Mengen und möglichst fertig aufbereitet bezieht, unter Verzicht auf Größen- und Mengendegression, Kapitalintensität und Finanzierungsmanöver sich gegen die Großbetriebe durchaus behaupten kann, wenn er nur den Kontakt mit dem Markt zu halten weiß — was wiederum angesichts der liberalen Kalkulation, der geringen Stückzahlen und des möglichen „Geschmacksmonopoles“ weniger schwierig ist als im Falle der Gebrauchsware.

Ein Beispiel für diese Möglichkeit ist ein Industriebetrieb in Küps, der Geschenkartikel aus Porzellan herstellt, als Spezialität echtes Kobaltporzellan. Der Inhaber war Händler und Großhändler in diesen Artikeln und gründete seinen Betrieb im Jahre 1947. Die nötigen Fachkräfte waren wohl nicht weit dank dem am gleichen Ort beheimateten Großbetrieb verwandter Branche, der aber nach dem Kriege nur sehr langsam

wieder zu arbeiten anfangen konnte. Die Vorlagen für die herzustellen-
den Formen und Modelle entwirft der Bruder des Inhabers, während
dieser selbst von Anfang an auf seine Marktkenntnisse und Verbindun-
gen zurückgreifen konnte, die er als Großhändler sich erworben hatte.
Unter diesen gesicherten Voraussetzungen gedieh der Betrieb gleichmäßig
vom Stand von 20 Beschäftigten bei der Währungsreform bis zu 140 Be-
schäftigten heute. Der Hauptrohstoff wird als fertige Kaolinmasse vom
Händler bezogen, zum Brennen dienen Elektroöfen, die zwar teuer
arbeiten, aber fein reguliert werden können und zudem von der knap-
pen Kohle unabhängig sind. Der Betriebserfolg wird vom Inhaber selber
auf die werbende Schönheit und Qualität seiner Kollektion zurückgeführt.
Eine Sonderkonjunktur erlebten die Geschenkartikelfabrikanen nach
dem Kriege durch den großen „Souvenir“-Bedarf der amerikanischen
und anderen Besatzungstruppen; bevorzugt wurde namentlich Spitzen-
porzellan. Man versteht darunter Porzellanfiguren, die mit Tüll oder
Spitzen aus Porzellan bekleidet sind. Diese zerbrechliche Imitation wird
so hergestellt, daß passendes Gewebe — Spezialtulle aus der Schweiz —
mit Porzellanmasse getränkt, in die passende Form gebracht und mit der
Figur zusammen gebrannt wird, wobei nur das erstarrende Porzellan
übrig bleibt. Das Verfahren braucht viel Fingerfertigkeit, aber keine
Maschinen und auch wenig Künstlertum und war daher ein dankbares
Betätigungsfeld für viele ganz kleine Betriebe, die gleich nach dem
Kriege oder nach der Währungsreform sich dem Spitzenporzellan in
allerlei Gestalt zuwandten und mit ganz wenig Anlagen, wenigen, aber
gut bezahlten Arbeitskräften und ohne große Absatzsorgen die übersicht-
liche Marktlage ausnutzten. Als einige Jahre nach der Währungsreform
die großen Betriebe sich des Spitzenporzellans wieder annahmen und
auch die Souvenir-Wünsche der Amerikaner ihr Maß fanden, gingen die
meisten jener kleinen Betriebe wieder ein, ähnlich vielen anderen Kunst-
handwerksbetrieben in ganz Westdeutschland, die eine ähnliche Ent-
wicklung durchlebt hatten. Diese kleingewerblich-kunsthandwerkliche
Sonderentwicklung des Spitzenporzellans findet jedoch in der übrigen
Feinkeramik keine Parallele.

Was über die standortindifferenten Produktions- und Marktfaktoren der
kleinen Geschenkartikelfabriken gesagt werden kann, gilt natürlich erst
recht für die größeren Betriebe derselben Branche. So beschäftigt eine
Fabrik für Geschenkerporzellan in Tettau, direkt an der Zonengrenze, 220
Personen in voller Ausnützung seiner Kapazität. Das spricht umso dra-
stischer für die standortunabhängige Marktposition des Zierporzellans,
als diesem Betrieb — wie jeglichem anderen Geschäftsunternehmen im
Tettauer Winkel nach 1945/48 — zunächst noch die besonderen, früher
beschriebenen Schwierigkeiten des Zugangsweges, des Transportes und
der Materialbeschaffung entgegenstanden.

Die Geschirrporzellanindustrie kann nicht solche Kosten- und Marktvor-
teile für sich in Anspruch nehmen wie für das Zierporzellan; dafür be-
hauptet sie eine Art kollektives Standortmonopol. „Sie ist in bezug auf
den Inlandsmarkt wegen ihrer Konzentration im oberfränkischen und
nordoberpfälzischen Raum weitgehend unabhängig vom Standort, wenn-
gleich sich ihre Produktionskosten infolge der seit 1945 verschobenen Stand-
ortbedingungen nicht unerheblich erhöht haben.“¹⁾ So ist es in der Geschirr-

¹⁾ Sonderdruck des Mitteilungsblattes der Industrie- und Handelskammer für
Oberfranken, Bayreuth, 10. Jahrgang, Juni 1955, Seite 9.

porzellanindustrie gelungen, nach dem Kriege die Beschäftigung an der Grenze der Kapazität aufrechtzuerhalten oder bis zu dieser Grenze auszuweiten, unter Anpassung aller anderen Faktoren — Kosten, Löhne, Preise, Bezugs- und Absatzgebiete — an diese eine wünschenswerte Größe. Ein Beispiel von eindrucksvoller Klarheit bietet das Kronacher Werk der Firma Rosenthal & Co. AG., deren Name wegen des weltweit behaupteten „goodwill“ genannt sei. Das Werk erzeugt die bekannten Gebrauchsgeschirre in verschiedenen Dessins, die in steter Weiterentwicklung dem Geschmack der weitverstreuten Kundschaft angepaßt werden. Es beschäftigt seit langer Zeit vor dem Kriege und auch heute wieder gleichbleibend 350 Personen. Der Betrieb lief in vollem Umfange bis Kriegsende und wurde nach Beendigung des Durchmarsches und der unmittelbaren militärischen Einwirkungen in eben jenem Umfange sogleich wieder aufgenommen. Der Absatz in die Gebiete östlich des heutigen Eisernen Vorhanges hatte etwa ein Viertel der Produktion betragen und wird heute durch verstärkten Absatz im Westen ersetzt. 35 Prozent der Produktion sind Export, und zwar nach allen Ländern, in denen keine finanzpolitischen Schwierigkeiten entgegenstehen. Das Rohmaterial, Kaolin, kam früher aus benachbarten Gruben in Mittelddeutschland, heute aus Griechenland, Spanien und zum kleinen Teil und in schlechterer Qualität aus der CSR. Der früher ausreichende Kohlenbezug aus Mittelddeutschland und der CSR macht heute eine zusätzliche Versorgung mit Ruhrkohlen notwendig. An Frachtzuschüssen werden für Kohle einheitlich 3,10 DM/t und für Kaolin 25 Prozent der Bahnfracht gewährt.

Nicht ganz so gleichmäßig, aber mindestens ebenso günstig verlief die Entwicklung des Porzellanwerkes in Küps, das zur Hauptsache ebenfalls Gebrauchsgeschirr herstellt, daneben Geschenkartikel, unter anderem Kobaltporzellan. Das Unternehmen wurde in seiner heutigen Form 1922 eröffnet und beschäftigte bei Kriegsbeginn 250 Personen. Während des Krieges wurden die Betriebsanlagen vom Staat mit zwei elektrotechnischen Betrieben, die für die Rüstung arbeiteten, belegt, sodaß bei Kriegsende der Porzellanbetrieb still lag. 1945 wurde die Porzellanherstellung mit 50 Personen wieder aufgenommen. 1948 beschäftigte der Betrieb 314 Personen und 1955 560 Personen. Die vor dem Kriege aus Mittelddeutschland bezogene Stein- und Braunkohle kommt jetzt ganz aus dem Ruhrgebiet, aber in immer wechselnden und nicht ganz passenden Sorten; Kaolin liefert nach wie vor die CSR. Zum Brennen werden neben den üblichen Kohlenöfen auch Elektrokanisteröfen für die feinen Zierporzellan verwendet. Der Absatz nach den Ostgebieten betrug früher ein Drittel und fehlt heute. Der Exportanteil war früher 35 Prozent und ist jetzt auf 50 Prozent gestiegen. Im Gegensatz zu dem Kronacher Werk verspürt man in Küps einen in letzter Zeit zunehmenden Konkurrenzdruck sowohl im Inland als auch im Ausland, da besonders von Japan.

Technisches Porzellan und Elektrokeramik werden gewöhnlich in denselben Betrieben nebeneinander hergestellt; nur in Schauberg gibt es eine Porzellanfabrik, die ausschließlich technisches Porzellan erzeugt, und zwar in der Hauptsache Flaschenverschlüsse.

Die Fabrik in Schauberg bestand schon seit langer Zeit, ging jedoch unter dem früheren Eigentümer, der keine Erben hatte, ein, so daß der sogar

das ihm gehörende umliegende Land verkaufen mußte, um Geld zu beschaffen. Bei Kriegsende hatte der Betrieb aufgehört und die Anlagen waren verfallen.

Der jetzige Inhaber ist ein heimatvertriebener Porzellanfabrikant aus dem Sudetenland. Er war nach dem Kriege zunächst in Kronach und dann in Kiups als Trennhänder in Porzellanwerken eingesetzt und versuchte von da aus 22 Monate lang, die Reste der Schauburger Fabrik zur Wiederinbetriebnahme zugewiesen zu erhalten. Das Ansuchen wurde wiederholt abgelehnt auf Grund von Sachverständigen-Gutachten, die es für ausgeschlossen erklärten, in Schauberg wieder eine Produktion aufzunehmen. Immerhin gelang es jenem Unternehmer, die gewünschte Erlaubnis einen Tag nach der Währungsreform zu erhalten. Mit einigen privaten Krediten begann er die Anlagen wieder instand zu setzen und stellte zunächst, gegen das Betriebsverbot des umsichtigen Gewerbeaufsichtsamtes, Flaschenverschlüsse her, die er mittels seiner alten Geschäftsverbindungen und in dem allgemeinen Warenhunger zu hohen Preisen absetzte. Als die Produktion schon lief, bekam er zwei Flüchtlingskredite von 20 000 und 40 000 DM sowie 1954 einen Staatskredit von 100 000 DM zu 6% zur Abdeckung von Steuernachzahlungen, da der Betriebsgewinn investiert worden war.

Der Betrieb ist heute der größte Hersteller von Flaschenverschlüssen im Bundesgebiet; außerdem produziert er Armaturengriffe, Tiegel und Dosen für Apotheken und ähnliche technische Bedarfsartikel. Gegen die spürbare norddeutsche Konkurrenz setzt er sich trotz seiner höheren Preise durch sorgfältig gehütete bessere Qualität durch; einen kleineren norddeutschen Konkurrenzbetrieb hat er aufgekauft. Der Schauburger Betrieb beschäftigt heute im Durchschnitt 200 Personen, in der Hochsaison 250, die gegen die abwerbende Konkurrenz der kunstgewerblichen Porzellanbetriebe in Tettau, welche höhere Löhne bezahlen können, gehalten werden müssen. Dabei sind die Lebenshaltungskosten im Dorfe Schauberg, das durch die Zonengrenze in zwei Hälften gespalten wird, höher als etwa in Kronach, weil alle Güter von Kronach oder Pressig über Förtschendorf — Steinbach/Wald — Kleintettau — Tettau — Sattelgrund nach Schauberg transportiert werden müssen, sofern man nicht die enge Straße über die Berge von Rothenkirchen über Buchbach nach Schauberg benützen will. Diese „Importe“ werden vom einzigen Konsumladen am Ort vertrieben. Nicht einmal frische Eier, Milch oder Gemüse aus dem umliegenden Bauernland sind zu haben, weil dessen Eigentümer daran nicht interessiert ist und sich auf seinen Waldbesitz konzentriert.

Die Bezugs- und Versandgüter der Schauburger Porzellanfabrik nehmen jenen selben langen Weg von Schauberg nördlich in den Tettauer Winkel, von da südöstlich über den Rennsteig nach Steinbach/Wald, und von dort erst mit der Eisenbahn wieder nach Süden. Verkehrstechnisch liegt Schauberg wegen der Zonengrenze in einem ausgestülpten Ausläufer des äußersten Winkels jenes von der Zonengrenze umschlossenen Vorsprunges nach Norden, den der Landkreis Kronach bildet.

Ebenso wie das technische Porzellan ist die Elektrokeramik nicht ganz frei von bundesdeutscher Konkurrenz — wenn auch für sie wie für die übrige Keramik der Löwenanteil der konkurrierenden Betriebe mit Mitteldeutschland von der Zonengrenze abgeschnitten wurde. So genügte die Verbrauchsausweitung, die in Westdeutschland relativ zu den verbliebenen Lieferwerken nach dem Kriege eintrat, um für die Kronacher Be-

triebe die Folgen der Zonengrenzziehung zu kompensieren. Ein deutliches Beispiel ist ein Betrieb in Unterrodach, der seit 1937 Drehschalter für Heiz- und sonstige Elektrogeräte herstellt, nachdem er die Produktion von Lichtschaltern wegen der Konkurrenz der billigen Massenware aufgegeben hatte. Bei Kriegsende und 1946, beim Wiederbeginn der Produktion, beschäftigte der Betrieb 70 Personen, heute 170 nach einem zwischenzeitlich erreichten Höchststand von 220. Zu den Kunden zählen mehrere Großbetriebe der Elektroindustrie; der Kundenstamm hat sich seit Kriegsende kaum geändert. Dabei gingen vor dem Kriege 40% des Absatzes in die jetzige Ostzone; der heutige Exportanteil beträgt etwa 15%; das heißt aber, daß der Absatz in Westdeutschland mengenmäßig auf das Vierfache gestiegen ist, und zwar ohne Hinzunahme neuer Kunden.

Ein großer Betrieb der Elektrokeramik befindet sich in Kronach. Er arbeitete während des Krieges ohne Unterbrechung und hatte bei Kriegsende 720 Arbeitnehmer. Das Produktionsprogramm — Elektroporzellan wie Isolatoren frei Freileitungen und Hochspannungsschalterisolatoren bis zu drei Meter Höhe sowie Porzellangefäße und -geräte für die Chemie — wurde im wesentlichen übernommen. Die Zahl der Brennöfen konnte von 9 auf 15 vergrößert werden, darunter moderne Gaskammeröfen, die mit Gas aus eigenen Generatoren besonders rationell arbeiten. Die Belegschaft nahm um 230 Personen zu, der Wertumsatz gegenüber 48/49 gleichfalls um 30%, 25% des heutigen Umsatzes entfallen allerdings auf die seit dem Kriege neu aufgenommene Kunststoffverarbeitung.

Die Kunststoffverarbeitung (Warmverformung durch Pressen und Spritzen), die zur Porzellanfabrikation technisch fremd ist, wurde aus zwei Gründen aufgenommen: Einmal, weil die meisten Zweige der Kunststoffindustrie nach dem Kriege in Deutschland ohnehin neu waren und prinzipiell jede Firma „einsteigen“ konnte; zum anderen, weil die aufgenommenen Kunststoffartikel an denselben Kundenkreis geliefert werden konnten, der von der Porzellanfabrikation her schon vorhanden war, womit die kaufmännische Seite gesichert war. Die Kunststoffverarbeitung ist es auch, in der die Geschäftsleitung angesichts zu erwartender Neuentwicklungen die größten Zukunftsmöglichkeiten sieht.

Der Absatz in die Ostgebiete hatte vor dem Kriege 8 bis 10% betragen; Export war kaum vorhanden. Heute macht der Export 25 bis 30% aus und geht nach Holland, Skandinavien, Belgien, der Türkei, Spanien, Italien, Ägypten und Indien; in geringem Umfang nach England und in Spezialartikeln nach den USA. Das Unternehmen hatte vor dem Kriege wie auch die anderen im gleichen Raum gelegenen Porzellanfabriken das Kaolin aus Mitteldeutschland und die Kohlen aus Mitteldeutschland und der CSR bezogen; nach dem Kriege mußte Kaolin aus England und Griechenland eingeführt werden, bis wieder Lieferungen aus Mitteldeutschland möglich wurden; daneben wird oberfränkisches Kaolin verwendet. Kohlen kommen ebenfalls zum Teil wieder aus der CSR, die notwendigen Ausgleichsmengen werden vom Ruhrgebiet geliefert, und zwar vom Deutschen Kohlenverkauf in Essen, dem Rheinischen Braunkohlenverband Mannheim und dem Oberrheinischen Kohlenverband. Für die Versandgüter wird ein Frachtzuschuß von durchschnittlich 15% für die Bahnfracht gewährt, für Kohle wie auch sonst einheitlich 3,10 DM / t.

Dieses Unternehmen ist ein Beispiel für eine der allgemeinen wirtschaftlichen etwa gleichlaufende Betriebsentwicklung, wenn man alle seine

Abteilungen zusammen betrachtet. Berücksichtigt man aber, daß der größte Teil der Geschäftsausweitung auf neue und ursprünglich sogar betriebsfremde Produkte entfällt, die nur kaufmännisch oder verkaufstechnisch dem Unternehmen nahelagen, dann wird doch der große Unterschied deutlich, der zu der Geschirr- oder Zierporzellanindustrie besteht.

Ein anderes Werk der technischen und Elektrokeramik liegt in Steinbach/Wald mit einem Zweigbetrieb in Pressig. Bei ihm treten die kaufmännischen Momente in der Begründung des Betriebsaufschwunges noch stärker hervor, wobei die Erklärung erst aus der Art und dem Umfang des größeren Unternehmens folgt, aus dem diese beiden Betriebe herausgelöst sind.

Die beiden Betriebe hatten vor dem Kriege und im Kriege etwa ein Viertel der Gesamtkapazität des Unternehmens, das im übrigen bei Sonneberg in Thüringen und in Schlesien lag. Die hergestellten technischen und elektrotechnischen Porzellane wurden schon damals überwiegend ins Rheinland verkauft; die heutige Ostzone nahm nur 11% der Gesamtproduktion ab. Nach der Zonentrennung blieben dem Unternehmer die beiden Betriebe im Landkreis Kronach, die zunächst einmal die mehrfach beschriebene Umstellung in der Rohstoffversorgung durchmachen, das heißt Kohlen — abgesehen von nicht immer zuverlässigen Brikettlieferungen aus Mitteldeutschland — aus dem Ruhrgebiet und Kaolin aus der Oberpfalz beschaffen mußten. Quarzsand, Feldspat und weitere Zuschläge gibt es in der Nachbarschaft diesseits der Grenze.

Da jeder Betrieb des Unternehmens nur einen Teil des gesamten Produktionsprogrammes umfaßt hatte und jeweils auf andere Artikel spezialisiert war, ging durch die Zonentrennung die Kapazität nicht nur im Durchschnitt zu drei Vierteln verloren, sondern für manche Erzeugnisse ganz, so etwa die Einrichtungen für Hoch- und Niederspannungsisolatoren. Die in den beiden Kronacher Betrieben fortzuführende Produktion mußte sich also auf einen Ausschnitt aus dem ursprünglichen Programm des Gesamtunternehmens beschränken. Die erzwungene Auswahl bot aber gleichzeitig die Möglichkeit, solche Artikel zu bevorzugen, die für die verbliebenen Anlagen die beste Ausnützung und die höchste Rendite versprachen, und sie an die alten Kunden abzusetzen. Die Amputation des Unternehmens konnte also mit einer straffen qualitativen Konzentration verbunden werden, wobei Textilporzellan — zum Beispiel Fadenführungsringe — und Flaschenverschlüsse in den Vordergrund traten. Zur gleichen Zeit wurde — ohne alles Fremdkapital — eine durchgreifende Rationalisierung der Anlagen und des Betriebes in Angriff genommen. Diese beiden Maßnahmen zusammen mit der gegenüber der Vorkriegszeit eingetretenen Preissteigerung — die Fracht für einen Waggon Kohle aus dem Ruhrgebiet kostet heute doppelt soviel wie ehemals der ganze Waggon samt Frachtkosten in Schlesien — erzeugten das erstaunliche Ergebnis, daß der heutige Umsatz der beiden Kronacher Betriebe zusammen wertmäßig das Dreifache des früheren Umsatzes des Gesamtunternehmens ausmacht; der Umsatz pro Person ist etwa auf das Zehnfache gestiegen. 85% dieses Umsatzes kommen aus dem westdeutschen Markt, nur 15% sind Export. Dabei ist die mengenmäßige Aufnahme Westdeutschlands gegenüber der Vorkriegszeit nach Ansicht der Geschäftsleitung gleich geblieben; sie ist aber relativ zu der verfügbaren Kapazität gewachsen, weil die mitteldeutschen Lieferanten weggefallen sind. Und dieses relative Wachstum gestatteten die auf die früheren Produktions-

anlagen zugeschnittenen Geschäftsverbindungen mit größtem Erfolg auszunützen, ohne daß eine beschwerliche Konkurrenz oder die Grenze des Marktes spürbar in Erscheinung getreten wären.

Die großen Betriebe der Feinkeramik in Kronach, Küps, Tettau und Steinbach-Wald haben heute gleichmäßig ein Stadium erreicht, in dem sie darangehen, Tunnelöfen zu errichten. Der Tunnelofen bedeutet eine neue Stufe in der Rationalität des Betriebsablaufes, weil er den diskontinuierlichen Betrieb des Kammerofens durch den kontinuierlichen Betrieb ersetzt. Die Brennkammer muß im ausgekühlten Zustand mit dem Brenngut gefüllt werden, wird im Brennprozeß erhitzt und muß dann wieder auskühlen, worauf sie geräumt und wieder gefüllt wird. Der Tunnelofen hingegen bildet einen Durchgang durch verschiedene Temperaturzonen, die in der Mitte des Tunnels am heißesten sind — Brenntemperatur — und nach Anfang und Ende hin abnehmen. Das Brenngut wird auf der einen Seite in den Ofen eingeschoben, durchwandert ihn und kommt auf der anderen Seite gebrannt und abgekühlt wieder heraus.

Der Tunnelofen rationalisiert also den Fabrikationsablauf, erhöht den Ausstoß und senkt die Produktionskosten. Er bringt aber gleichzeitig eine erhebliche Fixkostenbelastung sowie für den Betrieb ein technisches Element der Starrheit mit sich: denn er darf nicht einfach wie ein Kammerofen zu beliebiger Zeit zu brennen aufhören und auskühlen, sondern muß stets in Betriebstemperatur gehalten werden; und um die Qualität des Brenngutes zu sichern, muß dieses in gleichbleibend starkem Fluß den Ofen durchwandern. Der Tunnelofen ist also neben den Vorteilen großer Kosteneinsparungen mit allen Nachteilen kosten- und betriebs-technischer Starrheit behaftet und macht die Betriebe einerseits wohl konkurrenzfähiger bei gesichertem Massenabsatz, zwingt aber andererseits zum Massenabsatz und erhöht die Anfälligkeit gegen Konjunkturschwankungen.

Die Investitionskosten für einen Tunnelofen liegen bei etwa zwei Millionen DM. Er muß mit Gas beheizt werden, wozu der Betrieb entweder einen Gaskenerator erstellen oder Anschluß ans öffentliche Netz suchen muß. Aus diesem Grunde ist eine Ferngasleitung von Coburg her im Bau.

222.2 ELEKTROTECHNIK

Die elektrotechnische Industrie in der Stadt Kronach besteht im wesentlichen aus einem Betrieb in der Stadt Kronach und seinen Zulieferanten. Dieser Betrieb gehört einem Unternehmen an, das in Westberlin sein Stammwerk und in Westdeutschland zwei Zweigwerke, nämlich in Kronach und Düsseldorf, besitzt. Er entstand aus Teilen des Berliner Werkes, die als rüstungswichtig während des Krieges wegen der Luftangriffe in die schlesischen Zweigwerke des Unternehmens verlagert wurden, von da gegen Kriegsende nach Küps in die Anlagen der früher genannten Porzellanfabrik, die sie mit einer Akkumulatorenfabrik teilten.

Nach 1945 erschien die Rückkehr nach dem vierfach besetzten Berlin nicht ratsam und die Stammgruppe des nach Küps ausgelagerten Betriebes fristete zwei Jahre lang ihr Dasein mit allerlei elektrotechnischer Produktion in den Werksanlagen, die der Eigentümer wieder für sich zu beanspruchen begann. 1947 erfolgte mit 60 Personen, unter ihnen zehn aus dem Berliner Stammwerk, die Übersiedlung in den ersten Neubau nach

Kronach, wo die Produktion von Rundfunkgeräten, des ursprünglichen Gegenstandes des Unternehmens, wieder aufgenommen wurde. Zur gleichen Zeit wurde das Düsseldorfer Zweigwerk ausgegründet, und zwar aus eigentumsrechtlichen Rücksichten als GmbH, deren Anteile bei der Muttergesellschaft, einer AG., liegen.

Die drei im Westen verfügbaren Betriebe des Unternehmens — das Berliner Stammhaus, das ehemals 6000 Personen beschäftigte, das Kronacher und das Düsseldorfer Zweigwerk — lieferten dann von der Währungsreform an wie vor dem Kriege Rundfunkgeräte und vertrieben sie unter der gemeinsamen Marke, aber jedes Werk für sich, an den überkommenen Kundenkreis. 1953 wurde der Vertrieb zusammengefaßt. Als das Fernsehgeschäft in Sichtweite rückte, nahmen alle drei Betriebe die technische Entwicklung auf; vor ein oder zwei Jahren wurde sie aber allein im Kronacher Werk konzentriert. Nach Ansicht der Betriebsleitung würde das Fernsehgeschäft allein dem Werk für die nächsten Jahre die Vollbeschäftigung sichern.

Die Marktentwicklung für Rundfunkgeräte in Westdeutschland nach dem Kriege darf als günstig bezeichnet werden. Vor dem Kriege gab es in Gesamtdeutschland etwa 11 Millionen Empfänger, heute gibt es in Westdeutschland 13 Millionen. Bei durchschnittlich zehnjähriger Lebensdauer ergibt sich ein Ersatzbedarf von 1,5 Millionen Geräten im Jahr, dazu kommen 0,4 Millionen für Bestandsausweitung etwa durch Haushaltsneugründungen. Die Gesamtproduktion der westdeutschen Industrie beträgt aber zur Zeit relativ stabil etwa drei Millionen Empfänger im Jahr; übre eine Million werden exportiert. Der hohe Exportumfang hat einen Grund in dem „goodwill“, den Westdeutschland in vielen wenig industrialisierten oder halbkolonialen Gebieten solchen Mächten wie Frankreich, England und auch den USA voraus hat. Notwendig ist allerdings oft die kurzfristige Refinanzierung durch die Zentralbank, um einen neuen Betrieb gegenüber den kapitalkräftigeren Auslandsfirmen konkurrenzfähig zu halten.

Da viele deutsche Rundfunkgerätefabriken in Mittel- und Ostdeutschland liegen, mußte nach dem Kriege die in Westdeutschland verfügbare Kapazität erheblich ausgeweitet werden. Dabei entstanden 30 bis 35 neue Firmen, die aber, bis auf die Firma Grundig, fast alle wieder eingingen. Die zehn alten Unternehmen wuchsen entsprechend. Unter diesen Umständen gelang es dem Kronacher Betrieb, von 1947 an seine Belegschaft ohne Unterbrechung und gleichmäßig von 60 auf 1900¹⁾ Personen zu vergrößern, womit er genau den heutigen Umfang des Berliner Stammhauses erreicht hat¹⁾. Mit seinen Zulieferanten beschäftigt das Werk etwa 2500¹⁾ Personen. Das Gesamtunternehmen steht in der deutschen Produktion an zweiter Stelle, am deutschen Markt an zweiter oder erster Stelle.

Die steile Aufwärtsentwicklung des Kronacher Werkes wurde ohne Staatskredite zuwege gebracht und war daher nur auf dem Hintergrund einer ausgiebigen Selbstfinanzierung und unter rationellster Ausnützung der zur Verfügung stehenden Mittel möglich. In den ersten Jahren nach 1948 war es kaufmännisch nicht schwierig, die Ware nur gegen Bargeld abzugeben — gegenüber ein, zwei oder sogar drei Monaten Zahlungsziel heute. Das Problem war damals die Beschaffung der Rohstoffe und Vor-

¹⁾ Stand März 1956.

produkte, die ebenfalls bar bezahlt werden mußten. Der Werksleitung gelang es, die Produktionsdauer vom Materialeingang bis zum Geräteversand auf 48 Stunden zu drücken. Diese Leistung zusammen mit der schnellen Auslieferung per Lastkraftwagen und dem Barverkauf ermöglichte einen zwölffmaligen Kapitalumschlag im Jahr, und erst diese hohe Umschlagsgeschwindigkeit schuf durch optimale Kapitalausnützung die Basis für die darauffolgende Entwicklung aus eigener Kraft.

Das Kronacher Werk, das mit dem Düsseldorfer und dem Berliner einem gemeinsamen Unternehmen angehört, bietet eine gute Gelegenheit, den Standort Kronach im Vergleich zu den beiden anderen zu bewerten. Gegenüber der Insel Westberlin fühlt man sich in Kronach natürlich mitten in Westdeutschland; aufschlußreich aber ist der Vergleich mit Düsseldorf als dem Prototyp des reviernahen Standortes.

Die kaufmännische Entfernung zum Absatzmarkt, wo es sich um Reklame, Kundenpflege und Verkaufstechnik handelt, ist wegen der gemeinsam arbeitenden Vertriebsorganisation für alle drei Standorte gleich groß. Hingegen unterscheiden sich die Transportkosten für Fertiggüter. Jedes Werk, wie auch jede Konkurrenzfirma, liefert per Lastzug (Spediteur) frei Großhändler oder frei Werklager. Das Hauptabsatzgebiet ist das Rheinland; Exportlieferungen werden fob Bremen oder Hamburg abgefertigt. Die anteiligen Transportkosten pro Gerät sind im Durchschnitt von Düsseldorf aus DM —,70, von Kronach aus DM 1,30. Der relative Mehrbetrag ist mit 86% gewaltig und die DM —,60 pro Gerät ergeben, wenn sie sich zentral summieren, einen immerhin beachtlichen sechsstelligen Posten in der Jahresrechnung. Bezogen auf einen durchschnittlichen Werkspreis von 200 DM macht die Frachtkostendifferenz jedoch nur 0,3% aus, und ein solcher Anteil dürfte auch bei knapper Kalkulation und scharfer Konkurrenz für das Wohl und Wehe eines Betriebes nicht eben entscheidend sein. Das darf auch angenommen werden, wenn man den Satz angesichts des ebenfalls teureren Antransportes der laufenden Rohmaterialien höchstens verdoppelt.

Etwas anderes ist es freilich mit den vielen Kleinigkeiten, die ein großer Betrieb immerfort für Vorarbeiten, Entwicklung und Nebenaufgaben braucht und deren Herbeischaffung nicht für längere Zeit organisiert und in großem Stile per Frachtgut oder Lastzug durchgeführt werden kann. Als Beispiel seien Drähte oder Profile aus Buntmetall genannt, deren die Versuchsabteilung in jeweils genau einer von Dutzenden möglicher Legierungen und Hunderten gängiger Querschnitte häufig bedarf. Wohnt man in der Großstadt, so liegt dieses Material beim benachbarten Großhändler griffbereit und wird auf Anruf innerhalb einiger Stunden bei einer Gelegenheitsfahrt frei Haus angeliefert. Von Kronach aus aber muß man sich an eben diesen Großhändler etwa in Nürnberg wenden, und zwar wegen der Dringlichkeit oder wegen nötiger Rückfragen ebenfalls telephonisch, worauf das Gewünschte verpackt und unfrei per Expressgut gesandt wird. Die Spesen sind dabei wenigstens zehnmals so hoch und der Vorgang dauert einen Tag länger. Dieser Verlust an Zeit und Kosten wiederholt sich unweigerlich bei der Erfüllung jedes anderen der mannigfaltigen Sonderbedürfnisse, die ein großer, moderner und zur fortschreitenden Anpassung gezwungener Betrieb Tag für Tag hervorbringt, und auf die eine wenig oder einseitig industrialisierte Umgebung nicht eingestellt ist. Solche Verluste ergeben in ihrer Summe eine Belastung, die in eine vorausschauende, auf eben diesen Standort bezogene

Kostenplanung in keiner Weise eingestellt werden kann, die aber dennoch in ihrem Ausmaß gar nicht unbedeutend zu sein braucht und unausweichlich dort in Erscheinung tritt, wo sozusagen das industrielle Wurzelgeflecht dünn und weitmaschig ist.

Als Hauptvorteil des abgelegenen Standortes gelten wegen der vergleichsweise Billigkeit die Arbeitskräfte. Diese Meinung stützt sich auf die Lohnhöhe, die tatsächlich vor dem Kriege etwa 40% unter der großstädtischen lag. Diese Differenz wird jedoch über kurz oder lang ein Opfer der unserer Industriekultur innewohnenden Egalisierungstendenzen werden. Die Gewerkschaften, die Arbeiterabwanderung, der Verkehr und die allgegenwärtige Konsumreklame wirken zusammen, den Lebensstandard und damit die Einkommenshöhe zwischen Revier und Randgebieten auszugleichen. So liegt der industrielle Durchschnittslohn im Kronacher Werk schon heute¹⁾ nur 15% unter dem in Düsseldorf und wird nächstes Jahr nur noch 10% niedriger sein. Bei kaufmännischen und technischen Spitzenkräften hat ein anderer Betrieb sogar die Erfahrung gemacht, daß man sie nur mit höheren Löhnen und Gehältern nach Kronach statt ins Revier ziehen kann.

Die Lebenshaltung auf dem Lande und in den kleinen Städten gilt, was mit der Lohnhöhe zusammenhängt, als billiger als in der Großstadt. Das stimmt nur insoweit, als manche Ausgabenarten, wie Straßenbahn, überhaupt wegfallen, und die Verlockung des Massenluxus, etwa ins Kino oder zu organisierter Geselligkeit, in der Kleinstadt fehlt oder gering ist. Außerdem ist die Wohnungsmiete billiger. Der übrige sachliche Grundbedarf aber, Nahrung und Kleidung, ist in der Kleinstadt teurer als in der Großstadt. Frappant ist das bei Artikeln des kurzfristigen Massenangebotes, wie Obst und Gemüse, für die man in Kronach oft das Dreifache des Nürnberger Preises bezahlt. Tatsächlich gibt es Einzelhändler, die nach Nürnberg fahren, um dort ihre Ware zu besorgen und dann in Kronach zuzüglich Gewinn und Spesen zu verkaufen. Das ist eine Folge der Organisation des Verteilungssystems, die allzu ausschließlich auf die Großstädte als Brennpunkte der Nachfrage und des Konsums ausgerichtet ist.

Die Stadt Kronach verfügt bei zehntausend Einwohnern über etwa dreitausend industrielle Arbeitskräfte. Der größere Teil der — meist weiblichen — Angehörigen des Kronacher Betriebes kommt also aus den Landgemeinden des Kreises, aus den von Kronach ausstrahlenden Tälern. Diese Arbeiterinnen unterscheiden sich von städtischen Arbeitskräften, allgemein gesagt, durch eine geringere Nervosität in jedem Sinne. Sie fassen weniger leicht auf, sind weniger anpassungsfähig und feinfühlig. Andererseits sind sie, einmal angelernt, beständiger und arbeitswilliger. Gegebenenfalls, etwa in Gewerkschaftsfragen, sind sie aber deshalb nicht weniger, sondern mehr fanatisch, was mit ihrer einfacheren Geistesart zusammenhängt.

Auf dem wenig industrialisierten Lande kann sich der Betrieb eine elastische Personalpolitik leisten, die sich der Absatzsaison anpaßt. Die im Sommer ausgestellten Arbeitskräfte werden im Herbst zu 60 oder 80% wiedergewonnen. In der Großstadt hingegen werden sie in der Zwischenzeit von ähnlichen oder anderen Industrien aufgenommen, so daß in jedem Jahr neue Leute angelernt werden müssen, wenn man die Arbeiter

¹⁾ Stand März 1956.

nicht über die flauere Zeit bei knapper Beschäftigung durchhalten oder mit Kapitaleinsatz auf Lager produzieren will, sofern das überhaupt geht.

Andererseits spürt der Betrieb an allen Ecken und Enden den geringen Organisationsgrad seiner ländlichen Umgebung. In Berlin etwa fahren die Straßenbahnen zur Hauptverkehrszeit alle zehn, fünf oder zweieinhalb Minuten. In Kronach kommen die Arbeiterinnen mit dem Zug oder dem Autobus aus den Tälern fünf Minuten vor sieben Uhr am Bahnhof an; der Betrieb kann also nicht um sieben Uhr, sondern erst fünf nach sieben zu arbeiten beginnen. Nachmittags fährt der Zug knapp nach fünf Uhr, so daß ein Teil der Leute möglichst vor Feierabend den Arbeitsplatz verlassen muß. Im Winter haben die Züge Verspätung und die Autobusse fahren womöglich überhaupt nicht; dann fehlen etliche Arbeiterinnen solange, bis der Frost nachläßt oder der Schnee schmilzt. Das alles sind Behinderungen, die sich schlecht in Zahlen fassen lassen, die sich aber desto deutlicher in der über den Betriebserfolg entscheidenden Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen.

Während so bei den ungelernten und angelernten Arbeitskräften die Vor- und Nachteile sich einigermaßen ausgleichen, kommt hinsichtlich der Facharbeiter der Betrieb auf dem Lande durchaus ins Hintertreffen. Örtliche Ausbildungsstätten gibt es nicht und ansässige Facharbeiter gibt es kaum. Man muß diese Männer im übrigen Bayern oder Bundesgebiet suchen und ihnen bei Arbeitsaufnahme eine Wohnung stellen. Auf diese Weise wurde es für das Werk nötig, gemeinsam mit den Baugenossenschaften 180 Wohnungen für die Belegschaft zu finanzieren. Die dafür aufgewendeten Summen gingen vom Betriebskapital ab.

Ein aus Schlesien stammender, ehemaliger Mitarbeiter und Abteilungsleiter der Firma machte sich 1947 in Küps selbstständig und baut seitdem in seinem Betrieb Lautsprecher und Transformatoren für das Kronacher Werk in enger Zusammenarbeit mit diesem. Sein Betrieb entwickelte sich vom Stand Null im Jahre 1947 bis auf 95 Beschäftigte heute. Der Betrieb verfügt neben der mechanischen und hochfrequenztechnischen Einrichtung für die Spulen und die übrigen Bestandteile über vier Spritzgußautomaten zur Herstellung der Gehäuse und von Kleinteilen. Auf diesen Maschinen erzeugt er noch gewisse Füllartikel wie Spielzeuge und kleinere Radiobestandteile.

Der seit 1952 in der Rundfunkbranche aufkommende Konkurrenzdruck läßt eine allzu einseitige Verbindung mit einem einzigen Werk riskant erscheinen. Der Unternehmer bemüht sich daher vorsorglich um Anschluß an andere Industrierwerke, stößt aber darin wegen seines abgelegenen Standortes auf die größten Schwierigkeiten. Als Ausweg versucht er, neben den laufenden Lohnaufträgen des Kronacher Werkes, die den Betrieb zur Hauptsache beschäftigen, Fertigartikel wie Gegensprechanlagen, Zweitlautsprecher oder auch Spielzeuge aufzunehmen und durch Vertreter in Bayern, Hessen und Württemberg vertreiben zu lassen. Dies ist indessen bei einem Monatsfixum von 550 DM für den Vertreter und einer Umsatzprovision von 7,5 bis 10 % für Erstaufträge und Nachbestellungen ein teures Unterfangen und vorläufig nur zu leisten, solange ein gewisses Grundeinkommen aus den Lohnaufträgen gesichert ist. Würden diese nachlassen, so müßte, eben wegen des Umsatzrückganges, auch jener andere Versuch zur Umsatzsteigerung eingestellt werden. Ein Anlauf, ein großes Versandhaus als sicherlich mehr als ausreichend großen Abnehmer zu gewinnen, wurde auf halben Wege abgebrochen mit

Rücksicht darauf, daß der bisherige Absatz in dem betreffenden Artikel zum größten Teil an zwanzig Großhändler geht, die dem Versandgeschäft spinnefeind sind und dessen Lieferanten zu boykottieren pflegen. Mit einer gewissen Aussicht auf Erfolg hingegen werden neuerdings Exportbeziehungen angeknüpft.

Der Betrieb leidet besonders unter den Saisonschwankungen, die ihn von März bis Juni lahmlegen. Dies ist ein anderer Grund dafür, daß der Unternehmer sein Produktionsprogramm und seine Geschäftsbeziehungen verbreitern möchte: er hält Ausschau nach einem komplementären Artikel, der die entgegengesetzte Saison hat. Bisher hat er jedoch in Spielzeugen oder Radiobestandteilen immer nur das Gegenteil gefunden und keine Abschwächung der Saisonschwankungen erfahren. Mit den Arbeitern hat er sich dieserhalb zufriedenstellend arrangiert: Diese betrachten die alljährlich drei Monate dauernde Ausstellung als wohlgeplante Pause, um sich den häuslichen Arbeiten widmen zu können.

222.3 GLAS

Im Landkreis Kronach arbeiten vier Glashütten: drei im Tettauer Winkel, nämlich eine in Alexanderhütte bei Tettau und zwei in Kleintettau; die vierte in Steinbach am Wald.

Die drei Hütten im Tettauer Winkel erzeugen Verpackungsglas für die chemisch-pharmazeutische, kosmetische, Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, also solche Artikel wie Medizinfläschchen, Salbtiegel, Parfümflakons und kleine Spirituosenfläschchen. Die Produktion der Hütten im Tettauer Winkel ist weniger mechanisiert als etwa in den konkurrierenden norddeutschen Hütten, sondern beruht in ihrem reibungslosen Ablauf und in der Qualität der Erzeugnisse auf dem alten Stamm von Facharbeitern, die am Ort oder in der nahen Umgebung wohnen und schon seit Generationen in den Betrieben arbeiten. Dabei ist der Arbeiter auf seine Hütte ebenso angewiesen wie diese auf ihre Arbeiterschaft: Es gibt nicht nur außer den beiden Porzellanfabriken keinen anderen Industriebetrieb im Tettauer Winkel, wohin er ausweichen könnte; sondern in der fast familiären Verbundenheit aller Bewohner des Tettauer Winkels untereinander würde ein Arbeiter, der sich mit einem Unternehmer überwirft, auch bei keinem anderen mehr in Stellung kommen. Unter dem Druck solcher unbedingter gegenseitiger Abhängigkeit der Sozialpartner gedeiht die Industrie im Tettauer Winkel seit jeher. Diese Konstellation auch sicherte den Hütten im Tettauer Winkel 1945 und später 1948 durch sofortige Lieferbereitschaft und sicheres Qualitätsniveau einen vorzüglichen Start gegenüber den investitionsbedürftigen mechanisierten Hütten im Bundesgebiet. Ihre Schattenseite bestand darin, daß die unmittelbar benachbarte Zonengrenze, indem sie den Thüringer Facharbeitern den Arbeitsweg abschnitt, die Hütten in ihrem Lebensnerv treffen konnte. Als wirksame Abhilfe ermöglichte der Staat vielen der in Thüringen heimatischen Facharbeiter die Übersiedlung, indem er im Tettauer Winkel eine größere Anzahl von Eigentumswohnungen und Siedlungshäusern zu sehr günstigen Bedingungen erstellte. Zu gleicher Zeit wurde, wie früher angeführt, der bei Schauberg abgeschnittene Güterverkehr über Steinbach/Wald umgeleitet und neu in Gang gebracht, so daß die technischen Voraussetzungen der Produktion gesichert waren.

Die Marktlage hatte sich insofern grundlegend gewandelt, als die Hütten im Tettauer Winkel vor dem Kriege erhebliche Teile ihrer Produktion in das Gebiet jenseits der heutigen Zonengrenze geliefert hatten, welches den Tettauer Winkel ja fast ganz umschließt, während heute eben dieses Gebiet jeglichem Absatz versperrt ist. So hatte eine Hütte in Kleintettau vor dem Kriege bei 280 Beschäftigten zu 35 bis 40 % in die Ostgebiete geliefert; 50 % der Produktion gingen als Export nach England. Heute beträgt der Exportanteil nur 15 %, und die restlichen 85 % werden von Westdeutschland aufgenommen. Trotzdem beschäftigt diese Hütte heute 400 Arbeiter. Die gleiche Größenzunahme verzeichnen die beiden anderen Hütten, von denen die Alexanderhütte mit heute 500 Personen und die in Kleintettau mit 400 Personen ebenfalls um 40 % mehr Leute beschäftigen als vor dem Kriege. Aus diesen Zahlen spricht eine ganz außerordentliche Ausweitung des westdeutschen Marktes, die über das Maß der allgemeinen Produktionssteigerung hinausgeht. Die Erklärung liegt in der Art der belieferten Industrien: Pharmazeutika und Medizin haben eine denkbar große Verbrauchselastizität. Da sie weithin weder einem ernstlichen Bedürfnis dienen noch einen realen Gegenwert bieten, hängt ihr Umsatz zum größten Teil ausschließlich von den frei verfügbaren Einkommensspitzen und der aufgewendeten Reklame ab. So hat die nach dem Kriege eingetretene Einkommensumschichtung zusammen mit dem von der „austerität“ der Kriegszeit aufgestauten Nachholbedürfnis für modische Überflüssigkeiten aller Art, wohl aber auch die rasche Neuentwicklung medizinischer Präparate die Voraussetzungen für den genannten Erfolg geschaffen. Ganz neue Absatzgebiete erschlossen die schnell populär gewordenen Portionspackungen für Lebens- und Genußmittel, die im Zuge der „Amerikanisierung“ der Haushalte in großen Mengen auf den Markt traten. Zum Beispiel verbraucht die Firma Underberg jeden Tag zweihunderttausend Fläschchen als verlorene Verpackung für ihren Magenlikör.

Aus der Verwendung der hergestellten Verpackungsgläser ergibt sich auch, daß diese insgesamt an verhältnismäßig wenige industrielle Großverbraucher abgesetzt werden, was im Vertrieb ebenso wie in der Produktion rationelle Konzentration erlaubt. Die geringe Zahl der Kunden und ihr klar umrissener Bedarf gestatten, den notwendigen Kontakt mit ihnen wünschenswert eng und persönlich, laufend und doch verhältnismäßig sparsam durch einige wenige Vertreter aufrechtzuhalten. Andererseits sind die Abnehmer oder die abzuliefernden Mengen allerdings nicht so groß, daß die Lieferung durch Waggon über Eisenbahnanschlußgleis von Haus zu Haus erfolgen könnte: vielmehr werden fast alle Abtransporte mit Lastkraftwagen bewältigt. Der Lastkraftwagentransport gestattet die Verteilung beliebiger kleiner Mengen an beliebig viele Punkte — an verschiedene Betriebe oder an verschiedene Abteilungen eines Betriebes — ohne das bei der Bahn unumgängliche Umladen samt seiner Mehrkosten und der Bruchgefahr. Diese Vorteile bestimmen die Kundschaft, auf Anlieferung mittels Kraftwagen zu drängen: dem Hersteller entgeht dadurch die Bahnfracht-Vergütung.

Im Kohlenbezug haben sich die Glashütten im Landkreis Kronach nach Absperrung der vorher ausreichenden Lieferungen aus Mitteldeutschland und der CSR, ebenso wie die Porzellanindustrie, weitgehend auf Ruhrlieferungen umgestellt, wobei Ausgütemengen aus der CSR heringenommen werden, soweit sie eben zu haben sind. Quarzsand und

Zuschläge kommen aus Oberfranken. Die stärkste Zäsur im Produktionsausbau der Hütten im Tettauer Winkel nach dem Kriege erzeugte der 1951 einsetzende Kohlenmangel, als die Lieferungen aus dem Ruhrgebiet wie aus der CSR nachließen oder ausblieben, zusammen mit dem rigorosen Absperurmaßnahmen an der Zonengrenze im Juni 1952. Damals trat der Gedanke an eine Betriebsverlagerung nach dem Westen unabweisbar in den Vordergrund, um der allmählich bedrohlichen Nähe der Zonengrenze und der Revierferne zu entkommen. Das eingangs beschriebene Unternehmen errichtete einen Zweigbetrieb in Frankfurt (Main)-Höchst, wo der Anschluß an die Ferngasleitung die Unabhängigkeit von den knappen und starren Kohlenzuteilungen verhielt. Jedoch konnten diese Pläne mit der Lockerung der Kohlenversorgung und der Beruhigung an der Grenze, wo seitdem nichts weiter vorgefallen ist, wieder fallengelassen werden, sodaß der westdeutsche Zweigbetrieb heute wohl arbeitet, aber die Absicht der Verlagerung im Ernst längst aufgegeben ist. Die benachbarte Zonengrenze ist für die Bewohner der Grenzorte, da sie dort erst einmal ihre Arbeit wiedergefunden haben, weniger unheimlich, als man aus der Ferne anzunehmen geneigt sein mag, wenn sie auch ein ungeheuerlicher Schnitt mitten durch ihre Heimat bleibt.

Die Flaschenglashütte in Steinbach am Wald erzeugte schon seit vor dem Kriege und bis Kriegsende grüne Glasflaschen, also vornehmlich Bierflaschen. Sie war Teil eines größeren Unternehmens, dem mehrere Werke in Mitteldeutschland und Ostdeutschland angehörten. Gemäß der geographischen Lage wurden die in Steinbach geblasenen Flaschen ringsum in ganz Deutschland abgesetzt, zu einem guten Drittel in Mittel- und Ostdeutschland.

Nach dem Kriege kam die Unternehmensleitung aus Mitteldeutschland nach Steinbach und vertrieb von dort aus mittels ihrer alten Verbindungen die in der Steinbacher Hütte erzeugten Flaschen. Die Nachfrage gestattete es, zu dem vorhandenen Ofen für grünes Flaschenglas zwei weitere für braunes und weißes Flaschenglas hinzunehmen und dementsprechend Beschäftigung und Mengenumsatz gegenüber der Vorkriegszeit und der Kriegszeit zu verdreifachen. Arbeitskräfte gab es nach dem Kriege reichlich, bis etwa 1955 das Angebot an Beschäftigung ausreichend wurde, während gleichzeitig die tüchtigen, jungen Leute nach Westdeutschland abzuwandern begannen, wohin sie hohe Löhne und gute Arbeitsbedingungen lockten. Die Geschäftsleitung sieht den Ausweg in der Fortführung der bereits eingeleiteten Mechanisierung, die mit erheblichem Kapitalaufwand verbunden ist. So kostet eine sechsarmige halbautomatische Flaschenblasmaschine samt Nebenaufwendungen bis zum betriebsfertigen Zustand etwa 250 000 DM.

Die Umsatzausweitung beruht einerseits auf der großen Verkaufskapazität der neugebildeten Vertriebsgesellschaft, die vor dem Kriege, wenn auch in Gesamtdeutschland, für mehrere Hütten hatte ausreichen müssen, andererseits aber spiegelt sie eine echte Bedarfsausweitung wider: Der Bierkonsum hat sich seit dem Kriege merklich auf Flaschenbier verlagert und dabei neue Abnehmer gefunden; viele neue alkoholfreie Getränke haben im Kielwasser von „Coca-Cola“ und „Pepsi-Cola“ ihren Einzug gehalten und sich den Markt erobert. Da fast alle diese neuen Sorten als Markengetränke auf ihre Individualität Gewicht legen und sie durch die Form der verwendeten Flaschen zur Geltung bringen, haben sie für die Flaschenglashütte weite Absatzmöglichkeiten eröffnet, wobei oft

dieselben Kunden wie für Bierflaschen — Brauereien — auftreten. Die Realisierung dieser Möglichkeiten ist aber mit einer ungewöhnlichen Belastung verbunden wegen des fast unübersehbaren vielerlei von Modellen jeder Art und Größe, für die die Blasformen gewöhnlich als Kundendienst gratis ausgearbeitet und gestellt und stets präsent gehalten werden müssen. Außerdem sind die Brauereien dazu übergegangen, der Glashütte die Lagerhaltung in Bierflaschen zu überlassen, was gegen früher eine zusätzliche Beanspruchung von Lagerraum und Betriebskapital bedeutet.

Indessen sind diese aus der Vervielfältigung und Verschiebung des Marktes folgenden Nachteile, die alle Flaschenglashütten gleichermaßen treffen, noch nicht so in den Vordergrund getreten, daß deshalb eine ruinöse Konkurrenz zwischen den einzelnen Betrieben eingesetzt hätte. Im Gegenteil herrscht zwischen ihnen, gestützt auf die Gunst des Marktes, geschäftspolitische Verständigungsbereitschaft und wird wohl zumindest mit der guten Konjunktur andauern.

Nachzutragen ist, daß die Glashütte in Steinbach, ebenso wie die drei im Tettauer Winkel, ausschließlich mit Lastkraftwagen liefert, die firmeneigen sind oder von Spediteuren betrieben werden. Die Begründung ist die oben angeführte.

Ein Zweig der Glasindustrie, der jedoch mit der Glashüttenindustrie fast nichts gemeinsam hat, ist im Landkreis Kronach kaum vertreten, obwohl im benachbarten Thüringen sein Stammgebiet ist, nämlich die kunstgewerbliche Glasverarbeitung, in der aus Glas Christbaumschmuck und ähnliche kleine Artikel hergestellt werden. Diese kunstgewerbliche Glasverarbeitung unterscheidet sich in fast allen Punkten von den Glashütten; sie wird kleingewerblich mit billigen Arbeitskräften und fast ohne Maschinen betrieben und ist gewöhnlich über Verleger oder verlegerartige Großhändler, Aufkäufer, organisiert. Die kunstgewerbliche Glasverarbeitung wurde durch die Zonengrenze fast vollzählig von Westdeutschland abgeschnitten, so daß die nach dem Westen ausgesiedelten Unternehmer einen unbesetzten Markt vorfanden. Die Betriebe, die sich daraufhin im Westen aufbauten, konnten sich sehr rasch entwickeln; indessen gibt es davon im Landkreis Kronach keine. Lediglich in Nordalben wurde Anfang 1955 von einem in Neustadt bei Coburg sitzenden Flüchtlingsbetrieb ein Zweigbetrieb gegründet — zugleich einer der ganz wenigen Fälle von Betriebszuwanderungen in den Landkreis Kronach.

Der Betrieb in Neustadt bei Coburg war unter den genannten Bedingungen entstanden und hatte für die fortgesetzte Erweiterung im Landkreis Coburg keine Arbeitskräfte mehr gefunden. So eröffnete er einen Zweigbetrieb in Nordalben, wo es, wie der Inhaber zufällig erfahren hatte, viele Arbeitslose gab — aus einem später noch anzuführenden Grunde. Dieser Filialbetrieb benützt außer einer einzigen maschinellen Anlage für die Aufbereitung der Glasschmelze im Werte von 5000 DM nur einfache Einrichtungen und beschäftigte binnen acht Monaten etwa 30 Personen; schulentlassene Jungen für 40 bis 50 Pfennig in der Stunde und junge Mädchen für 50 bis 55 Pfennig Stundenlohn. Er stellt für die Inlandsaufträge des Unternehmens die einfacheren Artikel her, wie glatte Christbaumkugeln, während die schwierigeren Erzeugnisse, die mehr Vorrichtungen und geschicktere Kräfte erfordern, weiterhin dem Stammbetrieb bleiben.

Anzumerken ist, daß 1955 etwa die Zeit war, wo die Produktion der in Westdeutschland neu entstandenen kunstgewerblichen Glasverarbeitungsbetriebe der Nachfrage erstmals in etwa entsprach und allgemein die wachsende Konkurrenz wieder spürbar wurde, während die steigende Konjunktur andererseits, wie im beschriebenen Falle, die Arbeitskräfte knapp werden ließ.

222.4 TABAK

Nach der Anzahl der Beschäftigten nimmt die Tabakindustrie den vierten Platz nach Feinkeramik, Elektrotechnik und Glas ein; dies entspricht jedoch nicht ihrer weitaus geringeren Bedeutung im Rahmen der Gesamtindustrie des Landkreises.

Bei den Tabakverarbeitungsbetrieben ist zu unterscheiden zwischen den Filialen zweier westdeutscher Firmen und den Filialen und den Hauptbetrieben von zwei oder drei im Landkreis ansässigen Firmen. Eine nordwestdeutsche Firma hat Filialen in Tschirn und Teuschnitz. Die zweite Firma hatte ihren Stammsitz bis Kriegsende in Eisenach und verlegte ihn dann nach Sandhausen bei Heidelberg. Sie hat Filialen in Pressig (vor dem Kriege in Rothenkirchen), Teuschnitz, Marienroth, Reichenbach und Wickendorf. Eine ansässige Firma befindet sich in Haßlach bei Teuschnitz, eine andere in Nordalben mit einer Filiale in Windheim und einer in Langenbach bei Bad Steben, an der Grenze des Landkreises.

Das Haupterzeugnis aller genannten Firmen sind Zigarren. Diese werden in den Filialbetrieben aus vorbereiteten Blättern mittels einfacher Vorrichtung von Hand gerollt. Die Vorbereitung der Blätter und die Weiterbehandlung der gerollten Zigarren, wie Pudern, Pressen und Verpacken, geschieht in den stärker mechanisierten Hauptbetrieben. Bei den Filialen handelt es sich demnach um eine Art wandernder Einrichtung zur Ausnützung billiger Arbeitskräfte in den industriiefernsten Walddörfern. Die meisten bestehen schon seit längerer Zeit vor dem Kriege, weil die kleinen Frankenwaldgemeinden von jeher schon Notstandsgebiet waren. Beschäftigt werden schulentlassene junge Mädchen und Bauerntöchter, die die Zeit bis zur Heirat oder die Zeit, in der sie ohnehin arbeitslos wären, auf eine immerhin noch lohnende Weise verbringen wollen, ohne dabei sonderliche Ansprüche zu stellen oder sonderliche Anstrengungen zu machen. Dies ist der Grund, warum die Filialbetriebe dezentralisiert in die abgelegensten Täler vordringen müssen, um aus den jeweils umliegenden Dörfern bequem zu Fuß oder mit dem Fahrrad erreichbar zu sein.

Man findet den Filialbetrieb gewöhnlich in einem leerstehenden Wirtshaussaal oder -Dachboden, der ohne viel bauliche Veränderung in Anspruch genommen wird und leicht wieder verlassen oder gewechselt werden kann. Die Betriebseinrichtung besteht aus nicht viel mehr als dem Vorarbeiter und einem Lastwagen samt seiner Ladung an Gerät. Interessant ist, daß die betont handarbeitliche Betriebsform seinerzeit vom Reichswirtschaftsministerium forciert und die Einführung von mehr arbeitssparenden Vorrichtungen verboten wurde, um den Arbeitskräftebedarf hoch zu halten und so zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit beizutragen.

Die Löhne werden im Akkord bezahlt und liegen zwischen 65 und 200 DM im Monat, meist um oder über 100 DM.

Von Entwicklungstendenzen, wie sie bei den vorigen Industrien beschrieben worden sind, kann in der Tabakverarbeitung nicht die Rede sein; vielmehr ist ihre Lage im allgemeinen bestenfalls als stationär zu bezeichnen. Das ist bei den Filialen der westdeutschen Firmen offensichtlich ausschließlich ein Resultat der Marktlage: denn da es sich bei jenen nicht um Neugründungen, sondern durchaus um eingespielte Teilbetriebe handelt, setzen sich die den Hauptbetrieb treffenden Wechsellagen ohne Überlagerung durch andere Einflüsse unverfälscht in die Filialen fort. Die Wirkungen sind indessen dieselben bei den Filialen der westdeutschen wie der eingessenen Betriebe, woraus zu entnehmen ist, daß auch für diese die westdeutsche Marktlage vornehmlich maßgeblich ist.

Die jetzt in Nordalben ansässige Firma hatte ihren Stammsitz seit vor mehr als hundert Jahren in Hamburg-Altona und verlegte ihn 1930 nach Lobenstein in Thüringen. Sie beschäftigte bis Kriegsende etwa 1000 Personen in Betrieben und Filialen in Lobenstein, Neundorf, Schönbrunn, Lichtenbrunn, Helmsgrün, Ditschendorf und Gefell, sämtlich in Thüringen, ferner in den Filialen Windheim und Langenbach und in drei Betrieben in Nordhalben. Das ausgedehnte oberfränkisch — thüringische Filialnetz war wohl der Grund gewesen, den Hauptbetrieb nach Thüringen, in die Nähe der Arbeitsstätten, zu verlegen. Daraus darf man folgern, daß mit der Verlegung keine — freiwillig eingetauschte — Standortverschlechterung gegenüber dem Sitz in Hamburg-Altona verbunden war: tatsächlich wurden mehr als drei Viertel der Produktion von Mittel- und Ostdeutschland und von Berlin aufgenommen. Nach dem Kriege wurden die Thüringer Betriebe enteignet; die Firma verlegte ihren Hauptsitz nach Nordhalben und nahm 1947 ihre Tätigkeit mit 40 Beschäftigten wieder auf. 1948 wurde die 1945 stillgelegte Filiale Windheim wiedereröffnet, die seitdem und bis jetzt etwa 40 Personen beschäftigt. Das Gesamtunternehmen erreichte 1952 300 Personen und ging bis jetzt auf etwa 250 Personen wieder zurück. Das ist weniger, als dem Anteil der jetzt erreichbaren Kundschaft in Westdeutschland und Westberlin an dem früheren Kundenkreis entspricht und deutet auf eine tatsächliche Schrumpfung des Marktes, ebenso wie der seit 1952 anhaltende Rückgang. Tatsächlich nimmt der Zigarrenkonsum ab und mit ihm der Umsatz jeder Firma, die Zigarren anbietet. Differenzierungen ergeben sich nach der Preislage: so ist das nordwestdeutsche Unternehmen weniger betroffen, weil es auch billigere Qualitäten und außerdem Schnittabak liefert; dies ist der einzige Unterschied im Geschäftsgang und beruht auf der Marktstruktur, nicht auf dem Standort des Hauptbetriebes.

Der Antransport des Rohmaterials zum Hauptbetrieb Nordalben erfolgt mit Speditionen; die Verbindung mit den Filialen wird ebenfalls mit Lastkraftwagen aufrechterhalten. Ausgeliefert wird mit Bahn und Post, wobei die — in der Branche allgemeine — Erscheinung beklagt wird, daß die Versandeinheiten viel kleiner sind als in verflossenen Jahrzehnten, die dem Zigarrenrauchen freundlicher gesinnt waren. In der Versandart liegt also ein Kostennachteil für die Nordalbener Firma gegenüber den westdeutschen Firmen, die von ihren oberfränkischen Filialen in großen, geschlossenen Posten beziehen und erst von dem westlicheren Stammsitz weiterverteilen. Indessen ist die Ware so leicht und hochwertig, daß diese Transportmehrkosten nur einen winzigen Umsatzanteil ausmachen.

Der jahreszeitliche Rhythmus in der Beschäftigung der Filialen folgt den saisonalen Schwankungen der Nachfrage: in den ersten drei Monaten des Jahres fehlt die Beschäftigung teilweise oder ganz. Die Anzahl der Beschäftigten in den Filialen der südwestdeutschen Firma schwankt in Preßig zwischen 70 und 110 Personen; in Teuschnitz beträgt sie 170 Personen gegenüber 120 Personen bei Kriegsende. Diese Filiale besteht seit 1935 und war vor dem Kriege in Rothenkirchen; die Filialen in Marienroth, Reichenbach und Wickendorf wurden erst nach dem Kriege eingerichtet. Die nordwestdeutsche Firma beschäftigt in ihrer Filiale in Teuschnitz etwa 50 Personen; 1949 bestanden hier zwei Filialen mit zusammen 140 Beschäftigten, von 1951 bis 1955 wurde eine kleine Filiale in Steinwiesen betrieben. Die andere Filiale ist in Tschirn in einem modernen festen Fabrikationsgebäude untergebracht, das die Gemeinde gebaut und zur Verfügung gestellt hat. Es ist für 120 Arbeiterinnen berechnet, zur Zeit aber kaum zur Hälfte ausgenutzt. Bei Inbetriebnahme dieser Fabrikationsstätte wurde die Filiale in Steinwiesen geschlossen.

222.5 HOLZVERARBEITUNG

Die beiden größten Holzverarbeitungsbetriebe, die zusammen 60 bis 70 Prozent der Arbeitsplätze im Landkreis Kronach stellen, haben bemerkenswert wenig betriebswesentliche Bindungen an ihren Standort. Der eine Betrieb ist die Stoffelesmühle bei Nordalben, der andere liegt in Unterrodach.

Die Stoffelesmühle bezieht Buchenholz aus dem Steigerwald, der Gegend um Bamberg und dem Spessart und verarbeitet es zu Schulmöbeln, Büromöbeln, Büro- und Drehstühlen, die früher ringsum in ganz Deutschland abgesetzt wurden, heute vornehmlich in Oberbayern. Der Antransport erfolgt in Lastzügen, der Abtransport mit der Bahn. Frachtvergütung wird nicht gewährt, da es sich nicht um Wohnzimmermöbel handelt. Holz aus der näheren Umgebung wird nur für Eigenbedarf geschnitten, aber nicht als Produktionsrohstoff verwendet, weil es sich qualitativ nicht eignet. Die durchwegs männlichen Arbeitskräfte wohnen am Ort; der Betrieb erhält seinen Umfang seit vor dem Kriege gleichbleibend durch Ersatzinvestitionen ohne wesentliche Änderungen.

Der Betrieb beschäftigte 1939 250 Arbeitskräfte, 1945: 60, 1948: 150 und 1955: 200. Der heutige Stand entspricht etwa dem Anteil des erhalten gebliebenen Absatzgebietes, wobei jedoch die durch die Zonentrennung verschärfte Konkurrenz berücksichtigt werden muß: so liegen allein fünf größere Fabriken für Drehstühle in Westdeutschland. Eine Absatzausweitung muß unter diesen Umständen ein Wunschziel bleiben; es darf schon als zufriedenstellender Erfolg gelten, den Absatz zu halten.

Wie aus dem vorigen hervorgeht, hat sich kein Kostenelement des Betriebes wegen Standorteinwirkungen nach Kriegsende verändert; die Kostenstruktur im ganzen ist jedoch insofern belastet worden, als durch die Umsatzzshrinkung die Fixkosten nun verhältnismäßig schwerer wiegen. Jedoch kann das in derselben Weise einer beliebigen westdeutschen Firma widerfahren sein, deren Absatzgebiet zufälligerweise zu einem entsprechenden Anteil jenseits der späteren Zonengrenze lag.

Der in Unterrodach gelegene Betrieb war seit vor dem Kriege und bis 1948/49 ein Handwerksbetrieb mit 7 Beschäftigten. 1949 wurde der Fa-

brikkbetrieb mit der Herstellung von Radiogehäusen für das Kronacher Rundfunkgerätekwerk eröffnet. Die Produktion besteht seitdem gleichbleibend zu 95 % in Radiogehäusen für das Kronacher Werk; die restlichen 5 % sind Schlafzimmernöbel. Bei der Eröffnung wurden 25 Mann beschäftigt, heute sind es 350 und in der Saison 420, davon zwei Fünftel Flüchtlinge, die beim Betriebsleiter wegen ihrer Arbeitsamkeit beliebter sind als die einheimischen Arbeiter. Verarbeitet werden zu 15 bis 25 % ausländische Hölzer, im übrigen Holz aus der Umgebung. Frachtkosten werden für den Antransport nicht vergütet und entstehen beim Abtransport nicht. Der Betrieb ist der Entstehung, dem Aufbau, dem Produktionsprogramm und den Geschäftsverbindungen nach ausschließlich ein Zulieferant des Kronacher Rundfunkwerkes und steht und fällt mit dessen Aufträgen auf Radiogehäuse. Alle seine Standortfragen sind in einer denkbar eindeutigen Weise gelöst.

Von den wenigen übrigen Holzverarbeitungsbetrieben sind zwei Spielwarenbetriebe bemerkenswert, die bei mancher Gleichheit der objektiven Voraussetzung eine bezeichnende Verschiedenheit in ihrer Entwicklung aufweisen. Der eine Betrieb ist in Küps, der andere in Wallenfels.

Der Betrieb in Küps ist ein Flüchtlingsbetrieb; der Inhaber kam aus der Ostzone und gründete den Betrieb 1947. Er fabriziert Kinderkauf läden, kleine Wagen und Pferde, also das herkömmliche Holzspielzeug. Ein Viertel der Produktion wird exportiert, der Rest geht in das gesamte Bundesgebiet ohne Beschränkung auf die nähere Umgebung oder den Nürnberger Raum. Seit seiner Gründung hat der Betrieb sich gleichmäßig entwickelt sowohl den baulichen Anlagen als auch der Zahl der Beschäftigten nach, die jetzt 35 Arbeiter beträgt. Die Fertigung wurde stark mechanisiert, einmal wegen der Fertigungskosten, zum anderen wegen des spürbar werdenden Arbeitermangels. Dementsprechend liegen die Löhne kaum unter dem westdeutschen Durchschnitt. Das verarbeitete Holz wird aus der näheren und weiteren Umgebung bis zum Steigerwald und dem Bamberger Raum bezogen.

Der Inhaber des Wallenfelsers Betriebes kam erst 1952 aus der Ostzone. Es gelang ihm — was in diesen späteren Jahren schwieriger war —, mit ähnlichen Artikeln ins Geschäft zu kommen und bis zu 40 Personen, bei ebenfalls verhältnismäßig starker maschineller Ausrüstung, zu beschäftigen. Indessen wurde er auf die Dauer weder mit seinem Standort und den dort ansässigen Arbeitern, noch mit der Kundschaft so recht warm, so daß die Beschäftigung bis heute wieder auf 25 Mann zurückging. Die Firma fühlt sich in jeder Hinsicht sozusagen nicht ganz wohl und empfindet eine lästige Konkurrenz durch Holzspielwaren aus der Ostzone. Sie versucht jetzt, als zweiten Artikel Couch- Gestelle zu fertigen, ohne indessen die Erfolgsaussichten absehen zu können.

In Anbetracht der offensichtlich wenig verschiedenen Grundlagen der beiden Firmen liegt es nahe, den unterschiedlichen Erfolg auf persönliche Faktoren zurückzuführen, sei es auf Seiten der Arbeiter, sei es auf Seiten des Unternehmers. Der persönliche Eindruck bestärkt diese Vermutung, jedenfalls in diesem Einzelfall.

222.6 STEINE UND ERDEN

Die Gruppe Steine und Erden umfaßt so verschiedenartige Industrien wie Schotterwerke, Schieferindustrie, Ziegeleien und Marmorwerke. Außerdem sind hier die Steinbrüche zu erwähnen, wenn diese auch nicht

der Industrie, sondern der Urproduktion angehören. Ihre Situation hängt eng mit solchen Betrieben wie dem weiter unten beschriebenen Marmorwerk zusammen.

Die Schieferindustrie soll später zusammen mit ihren Hauptstandorten Ludwigsstadt und Nordhalben behandelt werden.

Von den verbleibenden Industrien sind die Schotterwerke die am wenigsten arbeitsintensiven. Vier von ihnen liegen in dem von der Linie Mitwitz-Nordhalben nordwestlich nach Thüringen vorspringenden Teil des Landkreises Kronach, alles alte Gründungen aus der Zeit vor dem Kriege. Diese Schotterwerke sind es, die von allen im Landkreis Kronach gelegenen Betrieben wohl am härtesten durch die Zonengrenzziehung getroffen worden sind.

Die Schotterwerke gewinnen aus dem anstehenden Urgestein Schotter in verschieden grober Körnung, der ausschließlich für den Straßen- und Bahnbau verwendet wird. Abbruch und Aufbereitung des Gesteins werden von einer männlichen Belegschaft von 20 bis 50 Mann mittels maschineller Aggregate im Werte von einigen hunderttausend Mark bewerkstelligt. Wenn das Werk nicht gerade an der Bahnlinie liegt, wird der Schotter über Verladerrampen auf Lastzüge geschüttet und von diesen gleich an den Bauplatz gefahren.

Seines Gewichtes halber verträgt der Schotter nicht die Kosten langer Transporte und kann daher praktisch nicht weiter geliefert werden als bis halbwegs zum nächsten Schotterwerk. Das Absatzgebiet der vier Schotterwerke in dem nordwestlichen Zipfel endet im Süden vor Kronach; es umfaßte bis Kriegsende die Bahnlinien Pressig — Trettau und Pressig — Probstzella mit den parallelen Durchgangsstraßen, sowie die Straßen des Nahverkehrs, der sich, wie früher angeführt, überwiegend in der Grenzzone abwickelte. So gingen durch die Zonengrenzziehung gerade die zahlreichsten und frequentiertesten Baustellen im angrenzenden Thüringen verloren; außerdem schrumpfte der Bedarf im Kreisgebiet selber wegen der eintretenden Verkehrsbeschränkungen. Die Bahnlinie Pressig — Tettau fiel ganz und die begleitende Straße zum größten Teil aus; der Durchgangsverkehr auf der Straße nach Probstzella hörte auf und die Bahn dorthin fuhr nur noch selten. Entlang der Kreisgrenze riß die vorher lebhafte Verbindung mit den Thüringer Nachbarn ab. Übrig blieb das bewaldete Kerngebiet des nördlichen Landkreises mit seinen wenig zahlreichen Wegen und ihrem spärlichen Verkehr. Die von 1950 bis 1953 durchgeführten Bauprogramme der öffentlichen Hand schufen zwar einige zusätzliche Nachfrage; diese aber reichte bei weitem nicht aus als Ersatz für das verlorene Gebiet und den geschwundenen Bedarf.

Bis dahin gleicht die Situation der Schotterwerke in dem nordwestlichen Zipfel des Landkreises Kronach durchaus der vieler anderer Unternehmen, deren Hauptabsatz durch die Zonengrenze abgeschnitten worden ist. Was die Schotterwerke aber grundsätzlich unterscheidet, ist die fehlende Ausweichmöglichkeiten nach Süden und nach Westen.

Der Absatzmarkt eines Schotterwerkes oder einer Gruppe von Schotterwerken ist im Gegensatz zu dem fast aller anderen Industrien insofern einzigartig, als er durch eine räumliche Umgrenzung beschrieben werden kann. Jeder Bedarf, der innerhalb dieser Grenzen auftritt, fällt notwendig dem zentral gelegenen Hersteller zu, aber kein Bedarf außerhalb der Grenzen. Im Gegensatz dazu verteilt sich der Absatz einer anderen

Industrie auf vielerlei Abnehmer in einem größeren Gebiet, das gleichzeitig auch von den Abnehmern der Konkurrenz durchsetzt ist. Eine geschlossene räumliche Grenze des Absatzes existiert nicht; sowohl die Aufnahme des bereits belieferten Gebietes als auch dessen äußerste räumliche Grenzen können durch kaufmännische Anstrengungen erweitert werden. Das ist bei einem Produkt wie Schotter, für dessen Absatzradius die Frachtkosten maßgebend sind, nicht möglich. Seine Absatzmöglichkeit hört schlagartig ein für allemal dort auf, wo die halbe Frachtkostenentfernung zum Konkurrenzbetrieb zurückgelegt ist. Das begründet die fast vernichtende Eindeutigkeit in der Wirkung der Zonengrenze auf die nordwestlichen Schotterwerke: Der im Norden abgeschlossene Absatzraum war verloren, und im Süden kam kein neuer hinzu. Die bedarfsmindernden Wirkungen im verbliebenen Absatzgebiet mußten hingenommen werden.

Die betriebswirtschaftliche Struktur der Schotterwerke ist ebenso starr wie die ihres Marktes. Standort und Rohmaterial liegen fest; die Verarbeitungsmethode ist durch die vorhandenen Anlagen bedingt, und diese Gründe zusammen schreiben für die Art des Produktes unveränderlich enge Grenzen vor. So war nach dem Kriege nicht nur das Ausweichen auf einen anderen Markt, sondern auch das auf einen anderen Artikel unmöglich. Die geringe Ausnützung der Anlagen erzeugte hohe Leerlaufkosten und machte den größeren Teil der Belegschaft überflüssig.

Daß, wie gesagt, der Absatzrückgang hingenommen werden mußte, gilt zwar für die tatsächliche Umsatzentwicklung, kennzeichnet aber keineswegs die Reaktion der einzelnen Unternehmer. Gerade weil die Hälfte der vorhandenen Werke genügt hätte, den Bedarf zu decken, kämpfte jedes einzelne darum, im Betrieb und am Leben zu bleiben. Um die wenigen zu vergebenden Aufträge entbrannte ein erbitterter Konkurrenzstreit. Darüber hinaus versuchten die Unternehmer, das Unmögliche möglich zu machen und die Beschaffungsstellen auf Grund der alten Geschäftsbeziehungen, mit Argumenten der Billigkeit und der volkswirtschaftlichen Notwendigkeit zu überreden, für ihre südlicheren Straßen- und Bahnaustellen doch ab und zu einen Schottertransport aus dem Norden zu holen. So gelang es etwa dem Werk Förtschendorf, einige Aufträge der Bundesbahn zu bekommen, die direkt über die vorbeiführende Bahnstrecke ausgeliefert wurden. Aber das mußten wegen der Transportkosten Ausnahmen bleiben. Eine nachhaltige Besserung kam erst 1955, als im nördlichen Teil des Landkreises Kronach der Straßenbau in spürbarem Umfang wieder einsetzte und immerhin auskömmliche Aufträge für alle Werke bot. So kann jenes Werk in Förtschendorf, in dem früher 48 Mann arbeiteten, heute 32 voll beschäftigen. Diese Stammarbeiterschaft war über die flauere Zeit hinweg gehalten worden, obwohl da 20 Mann genügt hätten. Heute aber würden die Arbeitskräfte für Neueinstellungen fehlen.

Die Bautätigkeit und die Nachfrage nach Schotter weiter im Süden waren inzwischen so stark geworden, daß bezüglich der starren Grenze des Absatzgebietes hier eine Einschränkung gemacht werden muß: Die Überlastung der südlichen Schotterwerke veranlaßt jetzt des öfteren einen Lastzugführer, seinen Schotter etwa in Förtschendorf zu holen. Er nimmt den weiteren Weg in Kauf, um Wartezeit zu sparen, oder sogar, um überhaupt bedient zu werden. Dafür kommen die Lastzüge zu jeder Tages- und Nachtzeit, wie es ihnen gerade möglich ist oder paßt, so daß das Werk von sechs bis vierundzwanzig Uhr ablieferungsbereit sein muß.

Die Abladung selber geht ohne viel menschliche Arbeitskraft aus dem vorsorglich gefüllten Verladetrichter vor sich; für den Inhaber bedeutet das aber eine durchgehende zweischichtige Arbeitszeit oder wenigstens Arbeitsbereitschaft. Die sogenannte flauere Zeit ist für den Unternehmer die seit langem anstrengendste.

Mit dem fortschreitenden Straßenbau verlagert sich der Schotterbedarf zu einem wachsenden Teil auf den scharfen, gleichmäßig kleinstückigen und sandfreien Edelsplitt. Die Nachfrage und die Konkurrenz zwingen ein Schotterwerk, das im Geschäft bleiben will, zur Anschaffung der entsprechenden Herstellungsanlage, die etwa 50 000 Mark kostet. Das ist bei dem bisherigen Geschäftsgang gerade für die nördlichen Schotterwerke eine erhebliche Belastung, aber gleichzeitig die einzige Aussicht, ihre Lage zu verbessern. Denn der teurere Edelsplitt vertägt viel höhere Transportkosten und kann deshalb die bisherigen Absatzgrenzen sprengen. Kommt man mit den Edelsplittabnehmern erst einmal in Verbindung, dann kann man ihnen vielleicht auch den gewöhnlichen Schotter mit verkaufen. Kann ein Werk andererseits gerade der drängenden Nachfrage nach dem noch knappen Edelsplitt nicht entsprechen, dann bleibt seine andere Ware erst recht liegen.

Der nächste Industriezweig in der Gruppe Steine und Erden, der nach dem verarbeiteten Material den Schotterwerken ein wenig verwandt ist, sind die Marmorwerke. Unter Marmorwerken sollen Betriebe verstanden werden, die Natur- oder Kunststeine durch Oberflächenbearbeitung veredeln und solche Dinge wie Wandverkleidungen oder Grabmäler herstellen. Die Arbeitsweise lehnt sich stark an das Steinmetzhandwerk an, wenn auch mit mehr Maschineneinsatz und fortgeschrittener betrieblicher Organisation.

Der einzige größere Betrieb dieser Art im Landkreis Kronach liegt in Steinwiesen; er ist der drittgrößte in Oberfranken und der Oberpfalz. Der Betrieb beschäftigte 1958 295 Personen und 1959 268 Personen; nach dem Kriege begann er wieder mit 60 Beschäftigten und hält sich seitdem bei etwa 70 Arbeitern. Die Geschäftsentwicklung ist aber ungünstiger, als die Anzahl der Beschäftigten anzeigt: Der Gesamtumsatz ist heute etwa halb so groß wie vor dem Kriege. Damals gingen davon etwa 70 % in die Ostgebiete, so daß die Lieferungen nach Westdeutschland dem Wert nach um zwei Drittel vermehrt werden konnten. Der unverhältnismäßig stärkere Rückgang der Beschäftigtenzahl beruht darauf, daß neben der eigentlichen Steinbearbeitung vor dem Kriege noch sieben Steinbrüche betrieben wurden, in denen die Rohsteine gewonnen wurden; heute führt das Werk nur noch einen einzigen Steinbruch in eigener Regie, dessen Arbeiter nach 26 Arbeitswochen für den Rest des Jahres die Arbeitslosenunterstützung in Anspruch zu nehmen pflegen. Dafür nimmt das Werk die Rohsteine, soweit einheimisches Material verwendet wird, aus dem offensichtlichen Überangebot der zahlreichen selbständigen Steinbrüchen in Oberfranken und der Oberpfalz; vor allem aber verlegt es sich auf die Verarbeitung von schwarzem Granit und anderem ausländischen Gestein aus Schweden und Norwegen. Diese Steine, die ohnehin durch halb Europa transportiert werden müssen, vertragen ohne weiteres den Ablieferungsweg nach dem Süden und nach Westdeutschland, während Erzeugnisse aus einheimischen Brüchen wegen der verhältnismäßig hohen Frachtkosten von den süd- und westdeutschen Marmorwerken aus dem Markt gedrängt werden können.

Die Herstellung des Steinwiesener Betriebes umfaßt Grabmäler und Baubedarf, wie Wandverkleidungen, Treppenstufen, Fensterbänke und Türeinfassungen. Die Absatzmöglichkeiten dieser letzten Gruppe sind wegen der Baukonjunktur naturgemäß gut, soweit es eben gelingt, den Nachteil der Frachtkostenbelastung zu umgehen. Für den Transport der ausländischen Steine wird wegen der notwendigen Umgehung Mitteldeutschlands eine Umwegfrach Vergütung bis zu 20 % der Gesamtfracht gewährt; die Fertigerzeugnisse werden mit Lastkraftwagen versandt.

Im Landkreis Kronach arbeiten zwei Tonwerke, und zwar in Gundelsdorf und in Hummendorf. Sie sind, wie üblich, direkt an die Tongrube gebaut. In ihrem Kohlenbezug waren sie auf Oberschlesien eingestellt; von dort wurden die ersten Lieferungen 1953 wieder möglich, setzten 1954 aus und kommen jetzt so herein, daß sie etwa die Hälfte des Bedarfes decken. Die restliche Kohle muß unter Mengen- und Qualitätsschwierigkeiten aus dem Saargebiet beschafft werden; teilweise versucht man auf Stockheimer Kohle zurückzugreifen, die zwar zu haben ist, aber durch ihr feines Korn und den hohen Gehalt an Fremdstoffen große technische Schwierigkeiten macht.

Die Dampfziegelei Gundelsdorf beliefert ohne Konkurrenz den nördlich gelegenen Landkreis und im Süden verschiedene Kunden bis zu einer Entfernung von 50 Kilometern, also etwa bis Kulmbach. Sie stellt alle Arten Backsteine her, ferner Dachziegel, Drainageröhren und Kabelabdeckungen. Ihr Umsatz hängt direkt vom Umfang der Bautätigkeit im Landkreis Kronach ab. Der Betrieb beschäftigte 1941 etwa 38 Mann und wurde zu jener Zeit auf Befehl der Regierung geschlossen. 1947 wurde er im gleichen Umfang wiedereröffnet; 1948 wurde ein zweiter Ofen aufgestellt, so daß jetzt 70 Mann beschäftigt werden, was mengenmäßig der doppelten Erzeugung entspricht. In den Jahren 1949 bis 1952 war der Geschäftsgang, entsprechend der allgemeinen Konjunktur, verhältnismäßig schlecht, erholte sich aber dann, so daß heute der Auftragseingang die Kapazität schon übersteigt. Dies ist offensichtlich eine direkte Folge des starken Wohnungsbaues im Landkreis Kronach, gerade auch in seinen nördlichen Gemeinden. Für die nächsten Jahre ist sowohl eine Kapazitätserweiterung als auch eine durchgreifende Modernisierung der Ziegelei geplant.

Das Tonwerk Hummendorf beschäftigt, der Größe seiner Anlagen entsprechend, 27 bis 30 Mann. Die Lieferungen gehen ausschließlich nach Süden in das Gebiet außerhalb des eigenen Landkreises, etwa bis Kulmbach und Bayreuth, teilweise bis Selb und Coburg. Der Landkreis Kronach wird dem „Kollegen“ in Gundelsdorf überlassen. Der Betrieb war 1953/54 wegen geschäftlicher Schwierigkeiten stillgelegt und arbeitet erst seit 1955 wieder. Er stellt ausschließlich Hartbrandsteine her, auf die er sich spezialisiert hat. In diesem Artikel ist er, wegen der Bautätigkeit, gleichmäßig gut beschäftigt. Die Erzeugnisse werden, ebenso wie von Gundelsdorf aus, ausschließlich mit Lastkraftwagen versandt.

222.7 TEXTIL

Der größte Textilbetrieb im Landkreis Kronach ist die Weberei in Neuses, die mit 280 bis 300 Arbeitsplätzen mehr als dreimal soviel stellt wie die andern Textilbetriebe zusammen. Der Betrieb ist eine der

wenigen Neugründungen nach dem Kriege und das einzige wesentliche Unternehmen, das ausschließlich mittels Staatsgeldern errichtet wurde.

Die Gründung geht auf das Jahr 1949 zurück, als der Initiator und erste Inhaber den Plan faßte, in Neuses ein Verlegerzentrum für die textile Hausindustrie Oberfrankens zu schaffen. Im Jahre 1951 wurden für das Projekt 3,4 Millionen DM Staatskredite bewilligt. Die Einschaltung des Unternehmens in die oberfränkische Hausindustrie in dem geplanten größeren Maßstab erwies sich jedoch als sehr schwierig, zumal jenes Hausgewerbe erst weiter im Süden und Osten auftritt, etwa ab Kulmbach, Helmbrechts und Naila, so daß ein unmittelbarer räumlicher Kontakt nicht gegeben war. Der Betriebsumfang wuchs daher nicht über 50 Beschäftigte, bis schließlich 1955 die Konzeption des Verlegerzentrums in die eines selbständigen Industriebetriebes geändert wurde. Gleichzeitig wurde die Firma umbenannt und ein aus der Thüringer Textilindustrie kommender Direktor zum Leiter des Betriebes bestellt.

Der neu berufene Direktor zog das Unternehmen als selbständige Weberei mit angegliederter Spinnerei auf. Die Herstellung erstreckt sich heute auf Oberstoffe für Damenbekleidung aus Wolle und Zellwolle, welche im Betrieb gewebt und ausgerüstet werden. Das Fadenmaterial wird teilweise fertig eingekauft, teilweise in der eigenen Spinnerei aus Streichgarnen hergestellt. Die Fertigware wird über Vertreter an den Groß- und Einzelhandel im ganzen Bundesgebiet vertrieben.

Bei dem heute erreichten Betriebsumfang ist der Standort Neuses ein Segen für die Beschäftigungslage im südlichen Landkreis: für den Betrieb selber aber ist er mehr als hinderlich und das Unternehmen sieht sich einer Fülle von Schwierigkeiten gegenüber, denen es anscheinend nur deshalb nicht erliegt, weil ein so großer Betrieb, nachdem er nun einmal da ist, eben irgendwie weitergeführt werden muß. In der Umgebung gibt es keine im Textilfach geschulten oder an die Textilarbeit oder überhaupt an die Fabrikarbeit gewöhnten Arbeitskräfte, weder Fach- noch Hilfskräfte. Das angeborene oder anerzogene Geschick für solche Beschäftigung, das in den Textilgebenden von Naila oder Hof mit großer Selbstverständlichkeit in jeder Familie angetroffen wird, muß hier in Neuses jeder einzelnen eingestellten Hilfskraft erst mit viel Mühe von Grund auf beigebracht werden. Fachleute, die man nicht selbst ausbilden kann, müssen aus jenen Bezirken herangeholt werden — natürlich nicht, ohne daß ihnen der Betrieb passende Wohnungen zur Verfügung stellt. So mußte sich dieser in Zusammenarbeit mit der Oberfränkischen Baugenossenschaft 40 bis 50 Wohnungseinheiten zu seiner Verfügung schaffen. Schließlich ist es nicht eben einfach, die täglichen kommunalen Bedürfnisse des Betriebes den verschiedenen Ortsbehörden in diesem industrieleeren Landstrich gegenüber durchzusetzen, denen man fremdartig und als ein Eindringling erscheint — wenn auch die aufgeschlossene Haltung des Landrates in Kronach vieles mildert und manches befördert.

Diese die Produktion und ihre Voraussetzungen hindernden Widrigkeiten sind aber nicht die schlimmsten. Die größeren Probleme bietet der Absatz.

Der Betrieb liegt in einem unbekannten Ort abseits der Straße. Interzonenzüge halten in Kronach entweder nicht, oder sie bringen wenig Leute mit, die als potentielle oder aktuelle Kunden in Frage kommen. So muß das Unternehmen kraft eigener Initiative an die im Bundes-

gebiet verstreuten Interessenten herantreten, sie bearbeiten und als Kunden zu gewinnen suchen. Ist das gelungen, muß das Unternehmen wiederum von sich aus den wünschenswerten persönlichen Kontakt aufrechterhalten — denn kein Kunde wird dazu nach Neuses bei Kronach fahren. Das Unternehmen bedient sich zu diesem Zweck eines Stammes von Vertretern, die mit ihren Fahrzeugen ihre Bezirke bereisen. Vertreter aber sind teuer — sie kosten auch bei flott gehenden Artikeln, wenn diese aus einer größeren Kollektion ausgewählt werden, im Durchschnitt fünf bis acht Prozent des gesamten Umsatzes.

Mit Vertretern wird ein Kunde aber schließlich auch von der Konkurrenz bearbeitet, so daß dieser Kundendienst allein noch nicht instande wäre, andere Nachteile auszugleichen, die aus dem abgelegenen Standort der Weberei resultieren. Diese bestehen etwa darin, daß eine in Westdeutschland aufgegeben Bestellung ein bis zwei Tage länger braucht, um bis Neuses vorzudringen, wo es nicht einmal ein eigenes Postamt gibt, als bis zu einem der größeren oder westlicheren Orte. Die gleiche Verzögerung erleidet der Versand: und diese zwei bis vier Tage muß der Betrieb durch blitzschnelles Arbeiten wieder hereinholen — oder er muß auf eigene Kosten eine schnellere Versandart, wie durch Bahnexpress, wählen. Ferner werden es eilige Kunden, die telefonisch bestellen, unbillig finden, für die größere Entfernung höhere Gebühren zahlen zu sollen: Sie wählen dann lieber einen näheren Lieferanten, wenn nicht auch solche Spesen ganz oder teilweise von der Weberei übernommen werden. Diese muß ihrerseits Telefon und Fernschreiber übermäßig in Anspruch nehmen, bloß um schneller zu sein als die Konkurrenz.

Entschließt sich tatsächlich einmal ein Kunde zum Besuch, dann muß man manches tun, um ihm die Abgelegenheit des Betriebes nicht zum Bewußtsein kommen zu lassen. Er wird mit dem betriebseigenen Wagen vom Bahnhof in Lichtenfels abgeholt und wieder dorthin zurückgebracht.

Neben all diesen Sonderdiensten muß aber, als Voraussetzung für sie, auch in der herkömmlichen Weise das beste getan werden, um dem Kunden einen Anreiz zu bieten, zu dem entlegenen Lieferanten zu halten: Gute und zuverlässig gleichbleibende Qualität und eine Kollektion von Mustern, die in Auswahl und Geschmack möglichst der jeder Konkurrenzfirma überlegen sind.

Erst nach Würdigung dieser verschiedenartigen, oft unwägbaren Einflüsse, die vom Standort ausgehen, darf von den Frachtkosten als einem Standortfaktor gesprochen werden. Dieser Faktor existiert natürlich als eine bestimmte Mehrbelastung an Fracht für An- und Abtransport von Roh- und Fertigmaterialien, verglichen mit einem mehr zentralen Standort in Westdeutschland; aber sowohl seiner Art wie seinem Umfang nach ist er von zweitrangiger Bedeutung. Seine Wirkung auf den Betrieb ist weder von vornherein entscheidend, noch irreparabel. Als Unkostenposten beeinflußt er zwar in genauer Abhängigkeit von seinem eigenen Betrage, die Höhe des Geschäftserfolges, aber nicht überhaupt dessen Zustandekommen. Für ihn als einen Kostenfaktor kann bei jeder anderen Kostenart ein Ausgleich durch Einsparungen oder höhere Rationalität gesucht werden: Bei den Löhnen, der Lagerhaltung, den innerbetrieblichen Reibungsverlusten, bei den Kommunal- oder Sozialaufwendungen.

Die Frage aber, ob Aufträge hereinkommen, oder ob Fachkräfte für die Produktion zu finden sind, ist für den Betrieb lebenswichtig. Denn für

Aufträge und Facharbeiter gibt es nach den Regeln der Marktwirtschaft und der Betriebstechnik keinen wie immer gearteten Ersatz. Und ihre Beschaffung wird durch den ungünstigen Standort ähnlich erschwert, wie die Frachtkosten erhöht werden, wenn auch der Zusammenhang nicht ganz so einfach ist. Deshalb nehmen unter den von der Ungunst des Standortes erzeugten Problemen diejenigen des Verkaufes und der Arbeitskräfteversorgung den Vorrang ein vor den bloßen Kostenfaktoren. Ein Beispiel dafür ist die Tatsache, daß der Betrieb oft ein Mehrfaches an Frachtkosten freiwillig auf sich nimmt, um nur durch Expreßversand Zeit zu gewinnen. In der Reihenfolge ihrer Bedeutsamkeit dürfen die standortspezifischen Schwierigkeiten für den beschriebenen Betrieb etwa in drei Gruppen zusammengefaßt werden: Kunden- und Auftragswerbung; Arbeiterwerbung und -Schulung; Nachrichten- und Transportkosten.

Eine Konsequenz aus dieser Reihenfolge, legt man sie als gültig zugrunde, ist es, daß die der Weberei in Neuses gewährte Frachthilfe am geringsten der drei Standortprobleme angreift, abgesehen davon, daß sie nur für Eisenbahntransport und nur auf Basis der Frachtsätze, nicht der Sätze für Expreßgut, gewährt wird. Zum anderen kann gesagt werden, daß gerade den hauptsächlichen Standortsschwierigkeiten weder kosten-technisch noch mittels der Unternehmensfinanzierung noch durch die Betriebstechnik noch öffentlich-steuerlich begegnet werden kann. Diese Schwierigkeiten, wenn man sie selbst meint und nicht ihre Auswirkungen, die schließlich immer einen finanziellen Niederschlag haben, stellen nicht ein Spezialproblem für eine Spezialabteilung dar, die aus der Betriebsleitung ausgegliedert, betriebswirtschaftlich durchforscht, organisiert, rationalisiert und an klar umrissenen sachlichen Aufgaben orientiert werden kann. Im beschriebenen Falle gehören sie vielmehr dem Bereich an, der nach Ausgliederung aller rationalisierbaren Routinearbeit als eigentlich unternehmerisches Tätigkeitsfeld übrig bleibt — ob nun der Inhaber oder ein leitender Direktor als Unternehmer fungiert, und ob es ihm gelingt oder nicht, sich einen hinreichend selbstständigen Verkaufsleiter oder Personalchef zu attachieren. Jene Standortsschwierigkeiten werden durch kein Mittel getroffen, das der Bemühung eines Sachbearbeiters zu entspringen pflegt; vielmehr werden sie letzten Endes dadurch überwunden, daß der Unternehmer des ungünstig gelegenen Betriebes ein besserer Unternehmer ist als sein bevorzugter Konkurrent, daß er es energischer, konzentrierter und mit höherem persönlichen Einsatz ist.

Unter den genannten Schwierigkeiten gelang es der Unternehmensleitung, den Betrieb als Spinnerei und Weberei zu organisieren und mit der westdeutschen Kundschaft ins Geschäft zu kommen. 70% der Belegschaft sind Flüchtlinge, so daß die Weberei als flüchtlingsverwandter Betrieb gilt. In den zwei Jahren der Reorganisation arbeitete das Unternehmen die meiste Zeit mit Verlust oder doch ohne Gewinn; erst jetzt nähert es sich der Rentabilität. Was den schwächsten Punkt anbetrifft, so gelang es, einen Auftragsbestand von drei Monaten zu sichern. Das ist für einen großen, zweistufigen Betrieb zwar eine verhältnismäßig kurze Zeit, eröffnet aber doch nicht allzu ungünstige Aussichten für die weitere Entwicklung.

Daß es der Weberei in Neuses gelungen ist, sich als ein selbständiger Spinnerei- und Webereibetrieb eine Stellung am Absatzmarkt zu erringen, bietet ihr jetzt die Möglichkeit, sozusagen nebenbei die völlig

andersartige ursprüngliche Unternehmensabsicht zu verfolgen und teilweise zu verwirklichen. Auf dem Hintergrund ihrer Verkaufskapazität beschäftigt sie eine größere Anzahl der weiter im Osten arbeitenden Heimweber mit zusammen 40 Webstühlen. Aber diese kleinen Betriebe, deren jeder zwischen einem und vier Webstühlen hat, fungieren jetzt als Zulieferanten, während sie nach der ursprünglichen Absicht die ganze Betriebskapazität hätten darstellen sollen.

Die Weberei in Neuses ist der einzige größere Textilbetrieb im Landkreis Kronach. Außer ihr gibt es noch einige wenige alteingesessene oder neu gegründete Textil- und Bekleidungsbetriebe geringen Umfanges, die, je kleiner sie sind, mit um so weniger Abnehmern arbeiten, von deren Geschäftsgebaren dann ihre ganze Entwicklung abhängt. So gibt es in Tüschnitz bei Küps zwei kleine mechanische Webereien, beide Flüchtlingsbetriebe, deren Inhaber aus Asch kommen. Jede beschäftigt etwa zehn Personen auf vier bis sechs Webstühlen von je 5000,— DM Neuwert. Hergestellt werden allerlei Frottierwaren in Jaquard-Musterung. Beide Betriebe haben nur wenige Abnehmer; einer ist fast ausschließlich auf die Bestellungen einer befreundeten Textilfirma angewiesen, zu der die Verbindung aufgenommen wurde, als sie noch in unmittelbarer Nachbarschaft beheimatet war. Inzwischen wanderte die Firma nach Baden ab, ohne daß die in Tüschnitz zurückbleibende Weberei deshalb diese Verbindung gelöst oder eine neue gefunden hätte. Dem Betrieb war ein staatlicher Aufbaukredit von DM 3500,— für das Gebäude und einer von DM 4000,— für die erste Maschine bewilligt worden; der Rest wurde selbst finanziert.

Ein im Landkreis Kronach seit altersher beheimateter Textilzweig ist die Handstickerei mit dem Hauptort Wallenfels. Hierher kommen schon seit jeher die Aufkäufer der großen Handelsfirmen und der Warenhäuser, um ihren Bedarf für die Saison zu decken.

Da die Handstickerei Westdeutschlands in Oberfranken und der Oberpfalz konzentriert, dieser ihr Standort schon seit langem den Interessenten geläufig und das Versandgewicht ihrer Erzeugnisse, am Preis gemessen, niedrig ist, empfindet dieser Wirtschaftszweig keine Standortnachteile irgendwelcher Art gegenüber anderen Teilen Westdeutschlands. Seine Entwicklung darf daher als getreues Spiegelbild der Konjunktur dieser Branche gelten. Jene nahm seit der Währungsreform einen sehr ausgeprägten Verlauf: Das Geschäft setzte 1948 kräftig ein und erreichte seinen Höhepunkt 1949/50 mit völliger Auslastung der — allerdings dehnbaren — Kapazitäten. Seitdem geht der Umsatz zurück und hat heute einen Tiefstand erreicht. So beschäftigt eine Firma, die nach 1948 bis 200 Heimarbeiter hatte, heute noch 30. Die Entwicklung bei den anderen Firmen ist wegen der Gleichartigkeit der Artikel ähnlich.

Die Ursache für den Rückgang wird darin gesehen, daß die Filetstopfereien, welche mit den Plattsticharbeiten die Hauptsorten stellen, im Laufe des industriellen Aufschwunges durch den billigeren und moderneren Tüll-Vorhang verdrängt worden sind. So sind Filetstopfereien für Vorhänge und Decken heute nicht mehr gefragt; eine enge Absatzchance bietet nur noch der Export in Spezialartikeln, wie kirchlichen Decken.

Das steile Auf und Ab der Umsatzgröße ist für die Handstickerei in gewisser Weise typisch, wenn auch im beschriebenen Falle die aufkommende Konkurrenz des Tülls eine exogene Ursache lieferte. Der wellen-

förmige Verlauf der Spezialkonjunktur gehört zu einem Schema, das in der Handstickerei seit jeher die Entwicklung jedes größeren Artikels beherrscht. Die sachliche Voraussetzung dafür ist die Konstanz der Produktionstechnik. Die Verwendung von Maschinen ist ausgeschlossen, die menschliche Geschicklichkeit unterliegt keinem zeitlichen Wandel, das Arbeitstempo steht fest, die Produktionskosten hängen direkt von einer einzigen Lohnart ab ohne Angriffspunkte für betriebswirtschaftliche oder betriebstechnische Verbesserungen oder Rationalisierung. Die Variationsmöglichkeiten für Grundstoff und Stickfaden sind allgemein und vollständig bekannt, ebenso die einzelnen Stickarten, wie Plattstich, Hohlstaum, Toledo, Kreuzstich und dergleichen. Irgendwelche neuen Impulse können also, abgesehen von der Ausweitung des Absatzmarktes oder der Änderung der Verbrauchsgewohnheiten, nur von einem neuen Artikel erwartet werden, von einem neuen Stickmuster oder einem neuartigen bestickten Gegenstand, der mittels bekannter Technik aus bekannten Elementen zusammengesetzt wird. Im allgemeinen hängt daher das Handstickereigeschäft an einem bestimmten Artikel, und das gute Geschäft hängt am neuen Artikel; sein Entstehen und sein Veralten bestimmen die Konjunktur der Branche.

Wird ein neuer Artikel von einem findigen Unternehmen entdeckt, entworfen oder entwickelt oder von einem Kunden angeregt und spricht er am Markt an, so entsteht gleichzeitig mit ihm, wegen der eingespielten Geschäftsverbindungen, der allgemeine Bedarf danach. Alles, was Hersteller ist, stürzt sich auf das neue Geschäft, und der eben herausgekommene Artikel wird groß. Das Geschäft blüht bei voller Beschäftigung zur allgemeinen Zufriedenheit, bis die guten Unternehmergewinne nicht mehr zu übersehen sind. Das veranlaßt einige sonst abseits stehende Leute, auf den Plan zu treten; oft machen sich auch einige besonders kluge Heimarbeiter selbständig. Mit Material, das mangels Bezahlung besonders billig ist, eigener Arbeitskraft und ohne steuerliche Belastung kalkulieren sie niedrige Preise und wenden sich mit ihrem Angebot, da sie keine geschäftlichen Beziehungen haben, an die bekanntesten und größten Käuferfirmen. Deren Bedarf können sie mit ihrer kleinen Kapazität zwar nicht decken, aber sie erzeugen einen Preisdruck. Diesen bekommen die regulären Lieferanten zu spüren, vermehrt um das Marktgewicht der großen Käufer; das Geschäft wird verdorben. Bei nachgebenden Preisen müssen die Hersteller Mengenaufträge suchen, welche zwar nicht im Herstellungslohn, aber doch im Materialeinkauf und in den Muster- und Nebenkosten etwas günstiger liegen. Sie wenden sich an die Warenhäuser. Diese, in einen entstehenden Käufermarkt eintretend, tun ein übriges zur Preisgestaltung. II-Wahl-Posten werden auf den Markt gegeben. Der Artikel, sein Ansehen bei der Kundschaft und die durchschnittliche Qualität werden verdorben. In diesem Stadium wird das Geschäft uninteressant, sowohl für die regulären Lieferanten, als auch für den bisher eingeschalteten Fachhandel. Wer es sich leisten kann, läßt den Artikel auf. Einige Hersteller, deren Dispositionsfreiheit gering ist, oder die durch radikale Abstriche an Qualität und betrieblicher Organisation die Kosten zu drücken verstehen, produzieren noch eine Zeitlang weiter. Der mittelständische Einzelhandel, gegen die Warenhäuser ins Hintertreffen geraten, bessert seine Leistungsfähigkeit auf, indem er von den um Aufträge verlegenen Betrieben nur noch Vier-Wochen-Auswahlsendungen bestellt. Aus diesen werden während der kurzen, gewöhnlich durch die Jahresfeste bestimmten Saison die gerade gängigen Artikel

verkauft und mit angemessenem Zahlungsziel beglichen. Der Rest geht, wenn die Flaute kommt, an den Lieferanten zurück. Die unansehnlich gewordenen Retouren nimmt wiederum das Warenhaus ab, aber unter den Gestehungskosten. Mit der Zeit wird der Artikel auch für die kleinen, schlechten und finanzschwachen Betriebe unrentabel, und er geht zurück und hört auf, wenn er nicht inzwischen schon von einem neuen verdrängt worden ist.

Ein Industriezweig, der nach dem Stammwort „texere“ ebenfalls der Textilindustrie angehört, ist die Bastweberei. Sie wird im Landkreis Kronach, ebenso wie die Handstickerei, hauptsächlich in Wallenfels und Umgebung betrieben. Ihre seit 1930 günstige Situation läßt sich als Hochkonjunktur bei gedrückten Preisen beschreiben. Den Hauptanteil an der Erzeugung stellen modische oder sehr stark dem Publikumsgeschmack unterliegende Artikel, wie Wandbehänge, Decken oder Taschen. Diese Gegenstände werden aber nicht in jedem Falle bei den Bastwebern selber hergestellt, sondern diese liefern häufig bloß das laufende Gewebe in Fabrikationsbreiten zur Weiterverarbeitung. Dadurch ist die Bastweberei im gleichen Maße stabiler und weniger vom speziellen Artikel abhängig, wie das Halbfabrikat anpassungsfähig ist. Nur wenn das Gefallen an Gegenständen aus Bast überhaupt geringer würde, wäre die Bastweberei unausweichlich betroffen.

Ein Grund dafür, daß die Fertigverarbeitung weithin nicht mehr bei den Hauswebern und Heimarbeitern liegt, ist der gestiegene Qualitätsanspruch des Marktes, der nur noch durch fabrikatorische Produktion zu befriedigen ist. So werden etwa Basttaschen nicht mehr im ganzen geflochten, sondern aus zugeschnittenem Bastgewebe zusammengenäht.

Der in der Bastweberei spürbare Preisdruck rührt von zweierlei Konkurrenz her, der die kaufmännischen Bastwebereibetriebe oder -Verleger ausgesetzt sind. Einmal sind es manche Heimarbeiter, die bei den mehr handarbeitlichen Artikeln sich am Unternehmergewinn auf selbstständige Weise beteiligen wollen, so wie das für die Handstickerei beschrieben worden ist. Zum andern ist es die industrielle Konkurrenz Hamburger Firmen, die direkt am Einfuhrhafen den aus Madagaskar importierten Bast wesentlich billiger einkaufen können. Außerdem nimmt man an, daß sie die schlecht bezahlte Arbeit von Zudthäuslern für ihre Fertigung mit heranziehen. Diese günstigen Voraussetzungen sowohl beim Material als auch bei den Arbeitskosten erlauben der Hamburger Konkurrenz sehr wirksame Preismanöver. Immerhin war der Markt bisher offensichtlich groß genug, um auch den Wallenfels' Bastwebern ein Auskommen, wenn auch unter Einschränkungen, zu bieten; beziehungsweise war er noch nicht so eng, um die Hamburger zu einem ernstlichen Preiskampf zu veranlassen. Die weitere Geschäftsentwicklung hängt für die Bastweberei durchaus von der Bedarfsentwicklung ab, und da wieder vom Publikumsgeschmack, zumal praktisch alle Basterzeugnisse durch ähnliche und im Gebrauch gleichwertige aus den üblichen Textilien oder aus Kunststoffen ersetzbar sind.

222.8 HOLZBEARBEITUNG

Zur Holzbearbeitung zählen die Sägerei und die einfache Weiterbearbeitung der geschnittenen Bretter durch Hobeln und Fräsen. Die Holzwirtschaft war von altersher der gewichtigste Gewerbezug im Fran-

kenwald und im Landkreis Kronach; heute stagniert sie. Das drückt sich weniger im Mengenumsatz als in der Ertragslage aus.

Die in der Übersicht ¹⁾ angegebenen 28 Betriebe mit zusammen 341 Beschäftigten umfassen nur die Sägewerke mit mehr als 10 unselbständig Beschäftigten. Ihnen steht eine Vielzahl von Klein- und Kleinstbetrieben gegenüber, wie sie im Landkreis Kronach an jeder Wegbiegung und nach jeder Talkrümung zu finden sind, die vom Inhaber und seiner Familie betrieben werden, manchmal mit noch ein oder zwei Verwandten. Als Kraftquelle dient ausnahmslos das Wasserrad. Die Gatter sind entweder alte Erbstücke oder solche Geräte, die von den größeren Sägewerken im Zuge der Modernisierung billig abgestoßen wurden. Diese kleinen Sägereien, die oft nur nebenberuflich geführt werden, haben keine fixen und nur sehr niedrige proportionale Kosten und sind deshalb auch bei schlechtester Beschäftigung außerordentlich zählebig.

Das natürliche und bedeutsamste Absatzgebiet der Kronacher Sägeindustrie war Mitteldeutschland bis Berlin. Dieser mitteldeutsche Markt und mit ihm der größere Teil des Gesamtumsatzes fiel der Zonengrenzziehung zum Opfer. Dafür aber stieg der westdeutsche Holzbedarf nach dem Kriege, einerseits durch die erzwungenen Kahlschläge, welche die westlichen Waldreserven erschöpften, andererseits durch den tatsächlichen großen Verbrauch nach 1950. Gleichzeitig hielt die staatliche Mangelbewirtschaftung mit ihren fixierten Preisen alle kommerziellen Schwierigkeiten in der Holzwirtschaft bis zur Preisfreigabe im Oktober 1951 hintan.

Bei den für die Entwicklung der Sägeindustrie nach diesem Zeitpunkt bestimmenden Faktoren ist, wie auch sonst, zu unterscheiden zwischen den für ganz Westdeutschland einheitlichen und den für den betrachteten Standort spezifischen; diese aber zerfallen in die eigentlichen Standortfaktoren, welche in den Bedingungen bestehen, die die Industrie an ihrem Standort vorfindet, und in die Wirkungen, welche die an diesem Standort bestehende Struktur der Industrie selbst hervorbringt, ohne von den Standortbedingungen abhängig zu sein. Gerade diese sind für die holzbearbeitende Wirtschaft an der bayerischen Zonengrenze kennzeichnend.

Allgemein und für ganz Westdeutschland läßt sich sagen, daß die Absatzlage der Sägeindustrie von der Bautätigkeit und namentlich vom Wohnungsbau abhängt; der Aufschwung begann daher 1950/51 mit dem Einsetzen des sozialen Wohnungsbaues. Der auf die Freigabe der Holzpreise im Oktober 1951 folgende Preisanstieg veranlaßte allerdings als gegenläufige Tendenz eine zunehmende Verwendung von Ersatzstoffen, wie Stahlbeton, Schaumbeton, Bimsstein, Steinholz, Holzfaserplatten, Asbestpreßplatten und Kunststoffen, die bei konsequentem Einsatz den Holzbedarf für Neubauwohnungen auf ein Drittel zu senken vermögen. Trotzdem genügte das Bauvolumen, um die Nachfrage lebhaft und den Bedarf hoch zu halten – so hoch, daß die Wälder an der bayerischen Zonengrenze zu seiner Deckung notwendigerweise mit herangezogen werden mußten.

Der volkswirtschaftliche Gesamtbedarf gewährte den Holzlieferanten und damit den Holzbearbeitern an der Zonengrenze eine zwar nicht sehr sichere, aber immerhin auskömmliche Stellung als Grenzproduzenten in

¹⁾ Seite 58.

jedem Sinne. Daneben verblieb der oberfränkischen Sägeindustrie Berlin als ein von früher her geläufiger Absatzmarkt. Unter Ausnützung dieses Lieferweges nach Norden und der neuerschlossenen nach Westen — der Süden ist Selbstversorger — gelang es der oberfränkischen Sägeindustrie, im ganzen gesehen, die Mengenumsätze aus Vorkriegs- oder Kriegszeit knapp wieder zu erreichen und zu halten. Zwar glückte die Umstellung nicht jedem Unternehmen, und im Einzelfalle war die Anpassung sehr schmerzhaft; was aber die erreichte Situation über alle Einzelfälle hinaus viel unbefriedigender macht als die Mengenumsätze andeuten, ist das Zurückbleiben der Erträge hinter diesen.

Die schlechte Ertragslage hängt weniger mit den kostenerhöhenden Standortfaktoren zusammen, als es auf den ersten Blick scheint. Als solche kommen nur die Transportkosten für die Fertigüter in Frage, da der oberfränkische Standort für Löhne und Rohstoffbeschaffung günstig liegt. Der Transportkostenanteil am Schnittholzpreis ist natürlich hoch; es muß aber bedacht werden, daß das westdeutsche Industriegebiet einen Teil seines Holzbedarfes ohnehin aus dem östlichen Grenzgebiet decken muß, so daß sich die westdeutschen Marktpreise wohl oder übel darauf einstellen. Tatsächlich besteht ein gewisses West-Ost-Preisgefälle. Zum anderen kann das Frankenwaldholz gegenüber den Schwarzwald- oder Spessarthölzern gewisse Qualitätsvorteile anführen; allerdings darf man annehmen, daß solche Qualitätsvorteile nur dann bezahlt werden, wenn die teurere Grenzlandlieferung bereits aus anderen Gründen unumgänglich ist. Daß die Transportkosten tatsächlich nicht in jedem Falle bis auf den Pfennig auskalkuliert werden, scheint auch daraus hervorzugehen, daß das Schnittholz fast nur mit Lastzügen abgeliefert wird unter freiwilligem Verzicht auf die bei Bahnfracht gewährte Frachtrückvergütung. Als Begründung wird oft genug in erster Linie der Zeitgewinn angeführt; freilich wäre außerdem auf kürzeren Strecken das gegenüber dem Haus-Haus-Verkehr auf der Bahn notwendige Umladen teurer als die Rückvergütung. Nach Berlin bedeuten zudem die dreihundert Autobahn-Kilometer von Kronach fast eine Vorzugsstellung, gemessen an der Entfernung zwischen Berlin und einem anderen westdeutschen Waldgebiet.

Die Ertragsverschlechterung in der Sägeindustrie ist vielmehr die Folge einer für Westdeutschland allgemeinen Entwicklung, die aber in Oberfranken und Niederbayern durch die besondere Struktur der Industrie und des Waldbesitzes in einzigartiger Weise verstärkt wurde und zur Wirkung gelangte.

Als Lieferant des Rohstoffes Rundholz tritt in Nordbayern vornehmlich der Staat auf. Seine Vorrangstellung ist noch stärker, als seinem Anteil an Waldbesitz entsprechen würde; denn der private Waldbesitz ist in vielen Fällen Erbgut alter Waldbauernfamilien, die oft lieber stempeln gehen oder hungern würden, als ihren Wald zu verkaufen. Die wenigen privaten Besitzer, die zu verkaufen gewillt sind, disponieren im Schatten der Staatsverkäufe, ohne die Preise im geringsten zu drücken. So hält der Staat ein Teilmonopol, dessen Sträke dadurch vervielfacht wird, daß ihn keine wirtschaftliche Notwendigkeit zum Verkaufe drängt. Er kann es sich leisten, und tut es auch, das geschlagene Holz ein Jahr im Walde liegen zu lassen, wenn er mit seinen Preisforderungen bei einem Auktionstermin nicht durchdringt. Oder er gibt das ganze Angebot an eine Zellstofffabrik, wenn die Sägeindustrie den geforderten Preis nicht be-

willigt. So sieht sich die Industrie einem Lieferanten gegenüber, der eine klassische Monopolstellung mit der entschlossenen Absicht innehat, sie bestmöglich auszunützen.

Auf der anderen Seite steht die große Nachfrage nach Schnittholz, und zwischen beiden liegt die Sägeindustrie wie ein Filter eingeschaltet: Alles nachgefragte Holz muß diesen Filter passieren; denn an Rundholz ist die Kundschaft nicht interessiert.

Bei einheitlichem Vorgehen könnte die Sägeindustrie die Schnittholzpreise bis an die Grenze der Auslandskonkurrenz heben, sie könnte, wie die Landwirtschaft, die Einfuhrzölle beeinflussen, und sie könnte vielleicht sogar dem Lieferanten Staat eine liberalere Preispolitik nahelegen. Das Gegenteil aber ist der Fall; denn in der Schnittholzindustrie herrscht kompromißlose Konkurrenz. Durch sie wird nicht das vom Rundholz her knappe Angebot an den Schnittholzkäufer herangetragen, sondern umgekehrt die vom Schnittholz her lebhaftete Nachfrage an den Staat.

Einen maßgebenden und für die bayerischen Zonengrenzgebiete charakteristischen Anteil an dieser Umkehrung eines möglichen Kollektivmonopoles in einen Zwei-Fronten-Krieg der Konkurrenz gegenüber dem Lieferanten wie gegenüber der Kundschaft haben jene Klein- und Kleinstbetriebe. Durch die mit der Rationalisierung der großen Betriebe verbundene Kapazitätsausweitung verloren sie die Beschäftigung und sind nun bereit, einen gelegentlichen Auftrag zu fast jedem Preis hereinzunehmen. Mit Abschreibungen brauchen sie nicht zu rechnen; Energie liefert der Bach im eigenen Grundstück umsonst; an Lohn muß nur der eigene Lebensunterhalt aufgebracht werden; notfalls wurde, solange es noch genug Arbeitslose gab, ein Schwarzarbeiter für einige Tage eingestellt. Das alles senkt die Kosten ganz außerordentlich; und wenn die Kleinstbetriebe auch nicht den Bedarf decken können, so drücken sie doch die Preise. Die größeren Betriebe können dem, soweit es das einfache Holzschneiden betrifft, nur durch intensive Rationalisierung begegnen. Das aber vergrößert die Überkapazität und verschlechtert die Situation noch weiter. Der Filter, der zwischen dem Rundholzangebot und der Schnittholznachfrage eingeschaltet ist, ist um einige Maschen zu groß geraten, und kein Betrieb will zu den unbenutzten Durchlässen zählen. Das Ausweglose in der Lage der Sägeindustrie besteht darin, daß ihre volkswirtschaftliche Stellung tatsächlich nicht über die Funktion eines Filters hinausreicht: Ihre Dienste werden nicht wegen der Sägeleistung als solcher in Anspruch genommen, sondern nur wegen des Schnittholzes, zu dem das Sägen nur eine Zutat ist. Insofern geht es der Sägeindustrie wie den Mühlen. Sie kann die Nachfrage nach ihren Leistungen nicht von sich aus, durch Verbesserung oder Verbilligung, steigern; und jede kapazitätserhöhende Rationalisierung eines Betriebes bedeutet im ganzen, daß ein Loch mit einem anderen, größeren zugestopft wird.

Auf diese Weise haben sich nach dem Kriege zweierlei Marktpreise gebildet, die beide vom jeweils leistungsfähigsten Sägewerk bestimmt werden: Der Rundholzpreis hat den höchstmöglichen Stand erreicht, und der Schnittholzpreis den niedrigst möglichen. Der Rundholzpreis ist gegenüber vor dem Kriege auf das rund Fünffache gestiegen, der Schnittholzpreis auf das Dreifache. In dieser Preisschere wurde das Eigenkapital

der meisten Sägereien aufgezehrt oder an der Neubildung nach der Währungsreform gehindert. Dadurch sind viele Betriebe gezwungen, Rundholz von einem Tag auf den anderen zu kaufen, wie gerade die Aufträge hereinkommen. Dieser kurzatmige Einkauf wird mit noch höheren Rundholzpreisen bezahlt. Nur wenige Betriebe können größere Vorräte zu günstigen Zeiten anlegen und damit ertragreicher disponieren.

Der einzige Ausweg auf lange Sicht ist für die Holzbearbeitungsbetriebe, ihr Erzeugungsprogramm zu erweitern und bearbeitungsintensivere Artikel aufzunehmen. Dabei ist es aber nicht so einfach, von heute auf morgen in die Domäne einer ganz anderen Industrie einzubringen, die ihren eigenen Markt, ihre eingespielten Bezugs- und Verkaufsbeziehungen, ihre Qualitätsvorstellungen und ihren eigenen Geschäftsrhythmus hat. Ein solches Unternehmen ist nicht damit getan, daß man den kompletten Maschinenpark kauft und die Facharbeiter anwirbt. Das kann vielmehr leicht eine Fehlinvestition sein, zumal wenn man als Außen-seiter in einen beginnenden Käufermarkt eintreten will, wie in die Möbelbranche. Diese Erfahrung mußte ein größeres Säge- und Hobelwerk in Pressig machen, das sich in dieser Weise umstellen wollte: Dort steht ein vollständiger Satz von Maschinen für die Möbelherstellung seit Jahren unbenutzt. Allein die betriebstechnische Vorbereitung, die notwendig wäre, um eine rationelle Fertigung zustandezubringen, würde Monate erfordern, abgesehen von den fehlenden Marktbeziehungen.

Erfolgversprechender ist eine Arbeitsintensivierung, die kaufmännisch möglichst wenig Umstellung erfordert und sich an den bisherigen Kundenkreis wendet. So hat sich ein Sägewerk in Unterrodach eine recht kostspielige kombinierte Hobel- und Fräsanlage angeschafft, in der in einem Arbeitsgang geschnittene Bretter auf der Oberseite gehobelt und an den Schmalseiten mit Nut und Feder versehen werden. In einem solchen spezielleren Artikel ist die Konkurrenz weniger heftig; die kleinen Betriebe fallen überhaupt aus. Vor allem überwiegt bei einbaufertig gehobelten und gespundeten Fußbodenbrettern der bloße Holzwert nicht mehr alle anderen Qualitäten, so daß gleichmäßige Verarbeitung und maßhaltige Paßform schon ein gewisses eigenes Gewicht zu gewinnen vermögen, das Marktstellung, Marktvorteile und eventuelle Marktaus- weitung verspricht; der höhere Bearbeitungskostenanteil lohnt eine gründliche Senkung durch große Anlageninvestition. Als weiterer Gewinn tritt die relative Transportkostenbelastung zurück; schließlich gestattet die Anlage, kleinere Teilabschnitte aus dem Rundholz zu verarbeiten, die sonst nicht verwendbar wären.

222.9 FAHRZEUGBAU

Das größte Fahrzeugbauunternehmen im Landkreis Kronach liegt in Küps. Es besitzt mit 180 Personen etwa drei Viertel aller im Fahrzeugbau im Landkreis Kronach Beschäftigten. Das Unternehmen stellt Fahrzeugaufbauten, hauptsächlich Autobusaufbauten her. Es bezieht das fertige Fahrgestell mit Motor und Lenkung von einer Fahrzeugfabrik und versieht es mit Karosserie und Innenausstattung.

Betriebstechnisch ist das Unternehmen kein einheitliches Gebilde, sondern vereint alle Fertigungsmethoden, die zum Aufbau seines komplexen

Produktes gehören: Stahlbau, Blech-, Glas- und Holzverarbeitung, Polsterei und Oberflächenveredelung. Eigentlich ist das Unternehmen eine Zusammenfügung einiger großer Handwerksbetriebe unter gemeinsamer kaufmännisch-organisatorischer Spitze.

Das Unternehmen besteht schon seit langer Zeit und hat schon zwei Konkurse in der Vorkriegszeit hinter sich. 1945/46 erfolgte die Wiederaufnahme der Produktion mit 50 Mann; seitdem ist eine so erfolgreiche Aufwärtsentwicklung zurückgelegt worden, daß man beim Betreten des Werkes die Prosperität der Kraftfahrzeugbranche fast körperlich zu spüren vermeint. Dem Unternehmen ist es offensichtlich gelungen, an der nach dem Kriege durch die steigende Motorisierung bedingten Marktausweitung in hinreichendem Umfange teilzunehmen. Die selbstverständliche Voraussetzung dafür war zunächst die objektive Konkurrenzfähigkeit der Produkte in bezug auf Zweckmäßigkeit, Formgebung, Zuverlässigkeit, handwerkliche Sauberkeit und Preis; das unmittelbare Problem aber war die fortlaufende Beschaffung von Aufträgen.

Das Werk baut pro Monat im Durchschnitt vier bis fünf große Einheiten. Ein moderner Reiseomnibus mit vierzig Sitzplätzen kostet etwa 80 000 Mark; davon entfällt die Hälfte auf den Aufbau und stellt damit den eigentlichen Umsatz des Unternehmens dar. Wegen der geringen Zahl und des hohen Wertes ist jede produzierte Einheit ein Geschäftsvorgang für sich. Die Einzelbestellung ist die Regel; eine Bestellung auf ein halbes Dutzend Einheiten ist schon ein Großauftrag. Die Vertriebsformen des Massenabsatzes, mit Zeitungsinseraten, Handelsvertretern, Musterkollektionen, sind deshalb ungeeignet; die Auftragsbeschaffung ist vielmehr in jedem Einzelfalle Chefsache. So ist denn der Inhaber des Unternehmens vornehmlich sein eigener Verkaufsleiter und Reisevertreter. In fortwährenden Verhandlungen sucht er im ganzen Bundesgebiet Kunden und beschafft Aufträge. Zu den Käufern zählen, neben privaten Unernehmern, die Bundespost und die Bundesbahn. Der Staat selber tritt nicht als Auftraggeber auf.

Das Unternehmen ist natürlicherweise auf Fernabsatz eingestellt, weil so große und selten angeschaffte Produktionseinheiten, die in ihrer Art sehr individuell sind, nur in weiter Streuung untergebracht werden können. Insoweit spielt der Standort am Rande des westdeutschen Wirtschaftsgebietes eine untergeordnete Rolle, weil die durchschnittliche Entfernung zur Kundschaft von jedem Standort aus groß wäre. Soweit es die Transportkosten betrifft, können die Standortunterschiede wohl überhaupt vernachlässigt werden. Die Fahrkosten eines großen Omnibusses liegen bei 0,5 bis 1 DM/km; das heißt, die Mehrkosten der Überführung bleiben auch bei den größten in Westdeutschland möglichen Entfernungsdifferenzen unter einem Prozent der Kaufsumme. Diese Differenz aber kann durch die gerade im Kraftfahrzeugbau sehr wichtigen, zahlreichen und schwer vergleichbaren Qualitätsmerkmale leicht überdeckt werden. Das gleiche gilt für den Antransport von Chassis und Material, dessen Kosten noch geringer sind.

Dennoch mag es spürbar sein, daß das Unternehmen in vielen Fällen merklich weiter vom Schuß ist, als es etwa in Frankfurt am Main oder mitten im Ruhrgebiet säße. Das auszugleichen, ist eine Hauptaufgabe und ein weiterer Grund für die fortgesetzte Reisetätigkeit des Inhabers.

Die Lage der grenznahen Brauereien nach dem Kriege wurde durch zwei entgegengesetzte Ereignisse bestimmt: Durch den fast völligen Verlust des Absatzmarktes mit der Zonengrenzziehung und durch die darauffolgende nicht minder einschneidende Wandlung der Verbrauchsgewohnheiten diesseits der Grenze. Diese schuf in bezug auf Qualität, Absatz und Herstellung der Brauereierzeugnisse eine so neuartige Lage, daß ein Vergleich mit den Verhältnissen vor dem Kriegsende kaum mehr zulässig ist.

Vor dem Kriege und im Kriege fanden die Brauereien im Landkreis Kronach ihre Hauptaufgabe darin, als nördliche Exponenten des Bierlandes Bayern den thüringischen „Exportmarkt“ mit echt bayerischem Bier zu versorgen. 60 bis 90% der Produktion flossen über die Landesgrenze. Das extremste Beispiel für diese Nord-Orientierung ist die Grenzbrauerei Falkenstein, deren Grundstück an Thüringen angrenzt, und die praktisch überhaupt nur nach Thüringen lieferte.

Der Verlust des thüringischen Marktes nach 1945 mußte die Brauereiindustrie besonders schwer treffen, weil einerseits sein Anteil am Gesamtumsatz so hoch gewesen und andererseits ein Ausweichen auf südliche oder westliche Märkte ungewöhnlich schwierig war. Denn die Brauerei ist vorwiegend auf Nahabsatz eingestellt; für ihr eigenes oberfränkisches Stammland aber ist ihre Kapazität viel zu groß. Die aus der Zahl der Beschäftigten sich ergebende Stellung am Ende der auf Seite 58 angegebenen Liste wird ihrer Bedeutung nämlich nicht ganz gerecht, weil der Anteil des Sachkapitals in der Brauereiindustrie überdurchschnittlich hoch ist. Aus dem gleichen Grunde gibt es manche Betriebe, die weniger als zehn Personen beschäftigen und somit in der verwendeten Statistik nicht erfaßt worden sind, die aber dennoch nicht ganz unbedeutend sind. So läßt sich in bezug auf die Brauereiindustrie von einer gewissen Konzentration im Landkreis Kronach sprechen, die als Ausgleich ein umliegendes Unterproduktionsgebiet fordert. Das eigene Standortgebiet war ja bisher gewissermaßen nebenbei mit versorgt worden. Jeder nach Süden tastende Versuch aber, für das im Norden Verlorene Ersatz zu finden, stieß auf den massierten Widerstand der zahllosen eingesessenen Brauereien, der nordbayerischen Großbrauereien in Hof, Kulmbach und Bamberg und aller übrigen großen und eingeführten bayerischen Brauereien. Den alteingeführten Geschäftsbeziehungen der Konkurrenz hatten die Kronacher Brauereien nichts entgegenzusetzen; denn dem die Verkaufspolitik bisher erfolgreich bestimmenden Werbewort vom „Echt Bayerischen Bier“ fehlte im eigenen Land jegliche Zugkraft.

Nicht genug damit, verschlechterte sich die Konjunktur in den ersten beiden Jahren nach der Währungsreform für die westdeutsche Brauereiindustrie allgemein durch die plötzlich auftretende Konkurrenz preiswerten Weines, der rasch beliebt werdenden Fruchtsäfte, wie Apfelsaft, und der im Gefolge von Coca-Cola vordringenden alkoholfreien Getränke. Die Erholung begann erst 1950, als mit der Hebung des Lebensstandards breiter Bevölkerungsschichten und insbesondere der traditionellen Bierkonsumenten, der Arbeiterschaft, auch der Bierverbrauch wieder anstieg, unbeschadet der fortbestehenden Konkurrenz der anderen Getränke. Die quantitative Marktausweitung bestand aber nicht einfach in einer Multiplikation des in seiner Art gleichbleibenden Bierkonsums,

sondern ging mit einer strukturellen Wandlung einher, die ihrerseits Qualitätsveränderungen bedingte.

Bisher produzierten die Brauereien in der Hauptsache Faßbier, das in den Schenken und Gastwirtschaften offen ausgeschenkt wurde, und zwar fast nur an die männliche Bevölkerung. Die Hauptsorte war Dünnbier. Jetzt aber erlaubte das höhere Masseneinkommen einerseits den Übergang zum Vollbier, andererseits die Teilnahme der ganzen Familie am Bierkonsum, dessen Ort insoweit gewöhnlich die eigene Wohnung war. Gleichzeitig ging der Anteil des Getränkeumsatzes in den Gastwirtschaften allgemein zurück, vielleicht als Folge der Getränkesteuer. Für den Verzehr in der Wohnung kam nur Flaschenbier in Betracht; dessen Anteil am Umsatz stieg daher sprunghaft. Zum Kundenkreis der Brauereien, dem vorher nur Gastwirtschaften angehört hatten, kamen jetzt die Ladengeschäfte, Krämer und Flaschenbierhandlungen hinzu.

Auf den Gesamtumsatz im Verbrauchsgebiet bezogen, erzeugte die Verbrauchsumschichtung als erfreulichste Folge eine Vergrößerung des Mengenumsatzes und gleichzeitig eine Erhöhung des Durchschnittspreises, also Umsatzsteigerung in zweierlei Weise und gleichzeitig ergiebiger Kalkulationsmöglichkeiten wegen der besseren Qualitäten. Aber mit den gestiegenen Qualitätsansprüchen, der neuartigen Kundschaft und der anderen Vertriebstchnik mußten die Unternehmen sich erst auseinandersetzen.

Für den Übergang von der Faß- zur Flaschenabfüllung war die Aufstellung von Abfüllautomaten notwendig. Der Flaschenkreislauf von Abfüllung über Auslieferung, Kundenlager, Verbrauch, Flaschenrücklauf und Wäscherei wieder zur Abfüllung mußte eingerichtet und mit der Erstausrüstung an Gebinden versehen werden, ein Vorratslager für Bedarfschwankungen mußte aufrechterhalten und es mußte für den nötigen Nachschub gesorgt werden, der bei sechs- bis zehnmalem Flaschenrücklauf bei einem bis zwei Zehnteln der Umlaufmenge in jeder Umlaufperiode liegt. Der Flaschenversand zwang den Vertrieb ein schnelleres Tempo auf: War früher ein Faß oft wochenlang bei einem Wirt gestanden, so wurde nun der Vorrat an Flaschenbier spätestens wöchentlich ergänzt, und zwar bei viel mehr und viel kleineren Kunden als vordem. Das für den Faßtransport hergebrachte Fuhrwerk wurde durch den beweglicheren und schnelleren Lastkraftwagen ersetzt. Parallel mit den vertriebstechnischen stiegen die Anforderungen an das Rechnungswesen, das jetzt kleinere Einheiten in zahlreicheren Qualitäten bei mehr und neuen Kunden in kürzeren Perioden erfassen mußte und zudem den Rücklauf der täglich ausgegebenen Flaschen zu kontrollieren hatte.

In das ganze Absatzwesen trugen die neuen Verbraucherschichten, der neue Kundenkreis und die besseren Qualitäten Unruhe und neue Möglichkeiten, die Chance zur Expansion und damit mehr und heftigere Konkurrenz. In jedem Dorfe taten sich Flaschenbierhandlungen auf und bedrohten den bisher vom Dorfwirtshaus aus gehaltenen Markt, während man dasselbe im fremden Verkaufsbereich versuchte. Indem das Flaschenbier den möglichen Absatzradius erweiterte, durchdrangen einander die Verkaufsbezirke. Bei der Werbung um die Verkaufsstellen fielen wiederum die Anpassungsfähigkeit, Schnelligkeit und Mühelosigkeit der Bedienung ins Gewicht. Gleichzeitig war das der Punkt, wo gewisse spezifische Qualitäten zur Bedeutung gelangten, über die gerade ein Brauunternehmer verfügen muß. Beim Bierkonsum spielt die bewußte Wahl

des Konsumenten zwischen verschiedenen Erzeugnissen eine besonders geringe Rolle. Die Marktstellung des Letztverkäufers beruht weithin auf seinem lokalen Monopol oder auf Meinungsvorzügen vielerlei Art. Darauf und auf den geringen Unterscheidungswillen des Konsumenten gestützt, entscheidet er fast selbstständig über die Wahl des Lieferanten. Nur bei ihm, dem Gastwirt oder Kleinhändler, hat die Verkaufsbemühung der Brauerei also anzugreifen. Und da kommt es nicht so ausschließlich auf die Qualität oder den Preis an, worin der Unterschied von Brauerei zu Brauerei schwer wahrzunehmen oder gering ist, als vielmehr auf das unmittelbare persönliche Verhältnis vom Brauer zum Wirt, auf den sorgsam aufrechterhaltenen menschlichen Kontakt, auf gewisse Gegendienste — wie die peinlich genau eingehaltenen Wirtshaus-Trink-Rundreisen —, auf großzügige Abrechnung und geschäftliches Entgegenkommen, das nicht selten die Brauerei zur Hausbank ihrer Kunden werden läßt.

Der Niederschlag aller dieser Anforderungen im Rechnungswesen war ein immenser Kapitalbedarf: für Maschinen, für Flaschen, für Fahrzeuge, für Kundenkredite.

Eine ähnliche Leistungssteigerung wie im Vertrieb wurde auch in der Produktion selbst notwendig, und zwar durch die zahlreicheren und im Durchschnitt besseren hergestellten Qualitäten. Für viele kleinere Brauereien bedeutet das, daß sie mit ihren altväterlich hergebrachten Methoden ins Hintertreffen gerieten und sich entweder modernisieren oder aus dem Markt weichen mußten. Für die größeren Betriebe entstand der Zwang zu strafferer Organisation und strengerer Qualitätskontrolle, zu Rationalisierung und vielleicht Erweiterung. Das bedeutete, neben besseren Materialien und sorgsamere Verarbeitung, wiederum zusätzlichen Kapitaleinsatz.

Im ganzen tendiert die Entwicklung dahin, die modernen, kapitalstarken Betriebe zu bevorzugen, die den strengen Qualitätsanforderungen gerecht werden und umsichtig und anpassungsfähig geleitet werden. Diesen bietet sie die Teilnahme an einem erweiterten Markt bei gehobenem Preisniveau und dementsprechenden Erträgen. In energischer Ausnützung dieser Möglichkeiten ist es den nach Kriegsende nach Süden abgedrängten Brauereien im Landkreis Kronach gelungen, die Umsätze wieder bis auf etwa 60 % ihrer Kapazität hinaufzuschrauben. Die wohl einzige Ausnahme unter den größeren Betrieben ist die Grenzbrauerei Falkenstein; indessen scheint es, daß nicht einmal bei dieser in extremer Grenznähe liegenden Brauerei die Standortverhältnisse entscheidend sind, sondern der eingetretene Wechsel in der Person des Unternehmers und die daraus resultierende mangelnde Wahrnehmung der neuen Marktanprüche und der geschäftlichen Möglichkeiten.

Ein Anhaltspunkt dafür, daß dank der veränderten Preissituation auch schon bei der erreichten sechzigprozentigen Beschäftigung die Betriebserträge auskömmlich sind, mag die gängige Bemerkung sein, daß man sich schon Gedanken über die Bewältigung der thüringischen Nachfrage mache, die nach einer politischen Wiedervereinigung zu erwarten sei, und daß deshalb die weitere Absatzausweitung diesseits der Zonengrenze gar nicht unbedingt empfehlenswert sein müsse.

Das Vordringen der limonadenartigen, von Coca-Cola inspirierten Getränke parieren mehrere Brauereien damit, daß sie selber eine ähnliche

Produktion unter eigenem Markennamen aufnehmen. Der Zwang dazu geht oft vom Händler oder Gastwirt aus, der auf Wunsch der Kundschaft ein alkoholfreies Getränk führen muß und dann aus Bequemlichkeit diejenige Brauerei wählt, von der er beides – Bier und Limonade – gleichzeitig beziehen kann. Betriebswirtschaftlich bedeutet das natürlich eine weitere Umstellung und Anpassung und weiteren Kapitaleinsatz. Ein drastisches Beispiel dafür ist eine Brauerei in Weißenbrunn, die sich sozusagen in der Haut des Hauptfeindes festgesetzt hat, indem sie ihrem Betrieb die Abfüllstelle für Pepsi-Cola angliederte, welche den ganzen oberfränkischen Bezirk zu beliefern hat. Die Anlage samt Gebäude, Wasch- und Abfüllmaschinen, Transport- und Lagereinrichtungen sowie Fuhrpark kostet eine Million Mark. Die neuingerichtete Abfüllstelle demonstriert gleichzeitig in überdeutlicher Weise das Maß der peinlich genauen und wissenschaftlich exakten Sicherheits-, Sauberkeits- und hygienischen Vorschriften, wie sie von der Stammgesellschaft zur Auflage gemacht werden und die in dieser Fülle wahrscheinlich auch tropischem Klima standhalten würden. Diese dem Augenschein nach dem chemischen Laboratorium entlehnten Vorkehrungen vermitteln einen Vorgeschmack dessen, was vielleicht in naher Zukunft für alle verwandten Betriebe und mit ihnen für die Brauereien als Standard gelten wird. Dessen Durchsetzung dürfte eine neuerliche Konzentration auf die modernen, rationalisierten und kapitalkräftigen Betriebe einleiten.

Andererseits ist es bemerkenswert, daß in dieser Abfüllstelle neben der rein einrichtungstechnischen Beachtung der Sicherheitsvorschriften der größte Wert auf die Ausbildung der Verkaufsfahrer gelegt wird, die als vorderste Mannschaft im Verkaufskampf die Ware mit Lastkraftwagen zur Kundschaft fahren und dort gleich die Abrechnung samt Inkasso erledigen. Ihnen fällt dabei gleichzeitig die Funktion eines Handelsvertreters zu, nämlich den Kontakt mit der Kundschaft aufrecht zu erhalten, Nachrichten und Anregungen hinüber und herüber zu vermitteln, die alte Kundschaft zu halten und womöglich neue zu werben. Die Vereinigung aller dieser Funktionen bei einem einzigen Mann bedeutet eine außerordentliche Rationalisierung und Beschleunigung des Geschäftsbetriebes, zumal im Verein mit der radikal vereinfachten Abrechnung, und hat wohl den zusätzlichen Vorteil, daß der agierende Emissionär durch seine vielseitige Tätigkeit eigenen Einblick gewinnt, der ihm den Kunden wie dem Unternehmer gegenüber selbständig und sicher urteilen läßt. Andererseits wird der Verkaufsfahrer damit zur Schlüsselfigur, die alle Beziehungen des Unternehmens zu seinem Markt wie in einem Brennpunkt zusammenfaßt und die für die Maßnahmen und Bemühungen des Unternehmens der erste und wichtigste Ansatzpunkt wird.

2.2.3. Besondere Betriebe und Gruppen

223.1 RAUM KRONACH

In der Klasse der besonderen Betriebe und Gruppen sind 27 Industriebetriebe zusammengefaßt, die von allen Betrieben über zehn Beschäftigten zusammen ein Siebtel der Arbeitsplätze stellen, soviel, wie die Elektroindustrie allein. Diese Betriebe nach Branchen aufzugliedern, ist wenig ergiebig, weil die entstehenden Gruppen schon wegen des kleinen Um-

fanges nicht mehr als für den Landkreis Kronach typisch angesprochen werden können. Auszunehmen sind hier höchstens die Verlegerbetriebe in der Umgebung Kronachs und in der Stadt selbst. Sie beschäftigen im südlichen Vorland und dort, wo im Norden die Straßentäler in den Frankenwald verlaufen, mehrere hundert Heimarbeiter. Durch die Art der organisierten Heimarbeit weisen sie eine gewisse Branchenverwandtschaft untereinander auf, sowie eine kennzeichnende Beziehung zu dem in ihrem Betätigungsfeld wohnenden Menschenschlag.

Die übrigen Betriebe dieser letzten Klasse aber müssen, soweit es ihre Branchenzugehörigkeit angeht, als „diverse“ angesprochen werden, weil unter ihnen kein einzelner Zweig in einer irgendwie bemerkenswerten Weise überwiegt. Eher als die sachliche Zugehörigkeit ist vielmehr die örtliche Verteilung charakteristisch, nämlich die weitgehende Konzentration auf die beiden Städte Kronach und Ludwigstadt. Und hier ist es wiederum nicht der Löwenanteil Kronachs, der ins Auge springt, sondern der relativ noch höhere Anteil an den Betrieben, den das fast viermal kleinere Ludwigstadt errungen hat.

223.11 VERLEGERBETRIEBE

Die Wohngebiete der Heimarbeiter umschließen die Kreisstadt Kronach im Süden und Südwesten als Vorfeld der Industrieorte und im Norden und Nordosten als Übergang zu den Waldbergen des Frankenwaldes, durchbrochen von den Durchgangsstraßen. Die verschiedenen Arten der ausgeführten Heimarbeit sind nicht unterschiedslos über das ganze Gebiet verteilt, sondern bevorzugen mehr oder weniger deutlich einzelne Orte. So werden im Nordwesten, in der Gegend von Welitsch und Pressig-Rothenkirchen, hauptsächlich Kunstblumen, Karnevals- und Festartikel hergestellt; Wilhelmsthal, im Norden von Kronach, ist der einzige Standort der Schanzenmacher; das sind Korbflechter, die die Backschanzen herstellen, das heißt geflochtene Schüsseln, die in den alttümlichen Backöfen den Brotteig aufnehmen. Ziegelerden, Thonberg und Reuth im Süden von Kronach sind bekannt für die Tappenmacher: Tappen ist der volkstümliche Ausdruck für handgeflochtene weiche Hausschuhe. Diese Tappenmacher stellen indessen heute auch moderne Hausschuhe mit Gummisohlen her. In der Arbeitsweise verwandt sind die Korbflechter, die um Küps, Johannisthal und im übrigen Südosten des Landkreises zu Hause sind. Schließlich sei an die Handsticker, Bastweber und Bastflechter in und um Wallenfels erinnert.

Was über die Wallenfelser Handstickereiindustrie in bezug auf Standort- und Marktsituation nach dem Kriege gesagt worden ist, gilt in vieler Hinsicht für die Kunstblumenbinder, die Tappenmacher und die Korbflechter: daß nämlich der spezielle Einfluß des Standortes gering ist gegenüber den Wirkungen der allgemeinen westdeutschen Marktlage, und daß die Gunst des Marktes wiederum in hervorragendem Maße bestimmt wird von der Neuigkeit und dem modischen Gefallen des jeweils hergestellten Artikels. Eine deutliche Demonstration dieser Zusammenhänge bietet gerade die Korbindustrie — mit Ausnahme natürlich der Schanzenmacher, die auf ihr eines Erzeugnis festgelgt sind. Für die anderen Korbwarenverleger aber waren Anpassung und Wendigkeit gerade nach dem Kriege das erste Gebot.

Die Korbflechterei ist ein alteingesessener Gewerbebezweig im Kronach-Coburger Raum: sie beschäftigte vor dem Kriege zwanzig- bis fünf- und zwanzigtausend Angestellte und Arbeiter, überwiegend Heimarbeiter. Ihrem alten Renommé entsprach der hohe Grad der zwischenbetrieblichen Organisation: die Preise für das Rohmaterial bei Groß- und Einzelhändler lagen fest, für die Beschäftigten galten verbindliche Tarife, und die dem Heimarbeiter angerechnete Normalarbeitszeit wurde für jedes Muster von der Verbandsstelle in Neustadt bei Coburg ermittelt und festgelegt. Die Verkaufspreise und Gewinne unterschieden sich demnach wenig bei den einzelnen Herstellern oder Händlern, und das Geschäft floß in wohlgeordneten Bahnen. Als Rohmaterial wurden feine oberschlesische Weiden verwendet, Bast aus Madagaskar sowie Rohr, Holz und Verbindungsmittel als Hilfsstoffe. Der Markt lag zum größeren Teil in Mittel- und Ostdeutschland.

Durch das Kriegsende entfiel der Markt jenseits der Zonengrenze und die Belieferung mit Weiden wurde unterbunden. Unter dem Druck der neuen Verhältnisse zerbrach die feingefügte Organisation und in der einsetzenden Reinigungskrise schieden sich die Unternehmen, die in lebendiger Anpassung neue Möglichkeiten fanden und mit Erfolg zu nutzen wußten, von denen, die bloß die Tradition ihres Gewerbes vollzogen hatten. So gibt es heute in der Stadt Kronach alte, patrizische Korbwarenverlegerunternehmen, denen die Erstarrung im hergebrachten Schema zum Verhängnis geworden ist, und die nur mit Rücksicht auf die gesellschaftliche Stellung ihre Gewerbeanmeldung noch aufrecht erhalten. Andererseits beschäftigt ein Verleger in Küps allein zweihundert Heimarbeiter, und der wohl modernste Korbwarenverlegerbetrieb des Landkreises, in Johannisthal gelegen, hat dreihundertsechzig Arbeiter und nimmt trotzdem zum Jahresende unerledigte Aufträge in Höhe eines zehntel Jahresumsatzes hinüber ins neue Geschäftsjahr.

Die Probleme denen sich die Korbflechterindustrie nach dem Kriegsende gegenüber sah, waren einmal die Beschaffung des Rohstoffes Weiden und zum anderen die Erschließung eines völlig neuen Absatzmarktes. Die für die feinen Flechtarbeiten geeigneten oberschlesischen Weiden waren nicht mehr erhältlich; als neue Lieferländer kamen Belgien, Holland und Spanien in Frage. Die belgischen und spanischen Weiden ließen in der Qualität zu wünschen übrig, sie konnten nicht für alle guten Arbeiten verwendet werden. Die holländischen Weiden, sonst einwandfrei, waren außerordentlich teuer. Als radikaler Ausweg, der sich allerdings nur den größten Betrieben anbot, verblieb der Anbau eigener Kulturen.

Der zu erschließende Markt war insofern ganz neu, als es sich nicht nur um ein anderes Gebiet — Westdeutschland gegenüber Mittel- und Ostdeutschland — handelte, sondern auch um einen andersgearteten Bedarf. Waren früher grobe Flechtarbeiten für den Alltagsgebrauch hergestellt worden, wie Körbe mit eingenaageltem Holzboden, so kam jetzt nur feine, reine Handarbeit in Frage, mit wenig Hilfsstoffen wie Holz, unsichtbaren Verbindungsstellen und glatter Oberfläche. Der Markt mußte mit völlig neuartigen Mustern angesprochen werden, und die Musterkollektion, ihre Publikation bei den Interessenten und ihre Geheimhaltung gegenüber der Konkurrenz wurden zum A und O des Korbwarengeschäftes. Dafür aber war der westdeutsche Markt nach der Währungsreform für die modischen Flechtarbeiten, vielleicht aus ähnlichen Gründen wie den auf Seite 71 skizzierten, in hohem Maße aufnahmefähig, sodaß es der Korbflechtere

im Kronach-Coburger Raum im ganzen gelungen ist, ihren Vorkriegsstand nach der Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte wieder zu erreichen. Hinderlich war dabei, daß das Kronacher Gebiet in der Zeit nach 1952 den Charakter eines Notstandsgebietes zu verlieren begann, so daß drei Lohnerhöhungen vom Verband genehmigt werden mußten, 1953 um zehn Prozent, 1954 um sieben Prozent und 1955 um zwanzig¹⁾ Prozent, um die knapp werdenden Arbeitskräfte am Überwechseln in die keramische Industrie zu hindern.

Zu den modernsten und verdienftermaßen erfolgreichsten Korbwarenverlegern zählt das schon genannte Unternehmen in Johannisthal. Es beschäftigte vor dem Kriege 150 bis 180 Heimarbeiter und begann nach Kriegsende mit 50 Beschäftigten wieder zu produzieren. Die neu entstandenen Probleme des Bezugs und des Absatzes wurden von dem Unternehmen systematisch und grundsätzlich angegangen. Für die Entwicklung neuer, marktgängiger Munster wurde eine Entwurfswerkstatt eingerichtet; diese führt einen als aussichtsreich betrachteten Entwurf bis zur Produktionsreife, stellt auch gleichzeitig die Normalarbeitszeit für die einzelnen Arbeitsgänge fest und liefert so die Kalkulationsgrundlagen. Daneben fertigt sie die Musterstücke an, die den Heimarbeitern als Vorlagen dienen. Diese neuen Muster aber, in ihren ausgeklügelt gefälligen Formen, ohne Ecken und Kanten, mit wenig fabrikatorischen Fertigteilen, unsichtbaren Verbindungsstellen, aus feineren Weiden und viel weichem Bastmaterial, waren in Art und Ausführung etwas ganz anderes, als die den Heimarbeitern bisher gewohnten Korbflechterarbeiten. Zu dem feinen Material, der behutsamen Technik, dem weichen Formgefühl mußte jeder Heimarbeiter erst ein Verhältnis finden, um nach den neuen Maßstäben arbeiten und seine Arbeit kontrollieren zu können. Um den Heimarbeitern die für sie selbst wie für das Unternehmen notwendige schnelle, reibungslose, gleichmäßige und möglichst verlustfreie Umstellung zu erleichtern, richtete der Betrieb eine Lehrwerkstätte ein, wo die Heimarbeiter umgeschult und neue Arbeitskräfte angelehrt wurden. In der Materialversorgung rückte das Unternehmen den fortdauernden qualitativen und preislichen Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Weiden dadurch zu Leibe, daß es mit amerikanischen Setzlingen eigene Kulturen in der Umgebung anlegte.

Diese innerbetriebliche Reorganisation legte den Grund für ein erfolgreiches Auftreten am Markt, zu dem man mittels der neuen und stets wieder erneuerten und verbesserten Kollektion, vor allem über Messen, Zutritt suchte. Die nicht minder wichtige Geheimhaltung der Muster gegenüber der Konkurrenz wurde und wird beachtet, indem in eine etwa 40 km breite Schutzzone, die durch die Linie Bayreuth — Bamberg — Würzburg begrenzt wird, keine neue Artikel geliefert werden. Denn die Entwicklung eines Entwurfes zur Marktreife ist teuer und gelungene Entwürfe sind selten; um die Kosten der laufenden Entwicklungsarbeiten zu decken, ist der Betrieb auf die Erträge der erfolgreichen Neuheiten angewiesen. Diese Erträge dürfen nicht vorzeitig durch eine unterbietende Konkurrenz gefährdet werden, die den fertigen Artikel kopiert, an Spesen aber nicht mehr als den Kaufpreis für ein Musterstück aus einem beliebigen Ladengeschäft aufzubringen hat. Am radikalsten in der Preiskonkurrenz sind hier, wie auch in der Handstickerei, manche Heim-

¹⁾ Voraussichtlich nach dem Stand der Untersuchung.

arbeiter, die auf eigene Faust ins Geschäft einsteigen wollen und dazu nicht selten nach 26 Arbeitswochen das Beschäftigungsverhältnis lösen und die Arbeitsloenunterstützung in Anspruch nehmen. Gegen sie hauptsächlich richtet sich die Schutzzone, die für einen organisierten Betrieb immerhin zu überspringen wäre. Gerade gegen die selbständig arbeitenden Heimarbeiter ist wohl der Selbstschutz auch wirksamer als die Inanspruchnahme des vom Gesetz vorgesehenen Schutzes geistigen Eigentums, die bei solcher verstreuten, unvermittelt auftretenden und wieder verschwindenden, handelsrechtlich überhaupt nicht existenten Konkurrenz gar nicht wüßte, wo sie einsetzen sollte, und die wohl erst wirksam würde, nachdem der ganze Schaden schon entstanden wäre. Als Beispiel für das Marktgewicht eines gelungenen Entwurfes, das die den Schutzmaßnahmen zugemessene Wichtigkeit begründen mag, sei dieses genannt: das Johannisthaler Unternehmen schreibt sich die Urheberschaft für das Modell des an den Ecken abgerundeten und an den Seiten ausgebauchten Dreiecks zu, nach dessen Form die Industrie in den letzten Jahren alle möglichen Schalen und Gefäße aus Porzellan, Glas, Holz und Metall in tatsächlich großen Mengen hergestellt hat.

Die innerbetriebliche Anpassung an die Marktlage und ihre geschickte kaufmännische Ausnützung haben es dem Betrieb gestattet, seine Belegschaft innerhalb zehn Jahren von fünfzig auf dreihunderschzig Personen zu erhöhen, und ihm dennoch mehr Aufträge eingebracht, als er bewältigen konnte. Die Sorgen, die er in dieser als glücklich zu bezeichnenden Lage hat, sind denn auch von solcher Art, daß sie eher optimistisch stimmen, und beziehen sich alle auf das zu knapp gewordene Unternehmenskapital. Der Kapitalmangel ist zunächst ganz selbstverständlich im Zuge der Umsatzausweitung eingetreten, zumal 85 bis 90 Prozent der Selbstkosten in Löhnen bestehen, die sofort und wöchentlich ausgezahlt werden müssen. Die Zeit bis zum Inkasso für die aus der bezahlten Arbeit hervorgehenden Lieferungen muß aus dem Eigenkapital überbrückt werden. Eine besondere Belastung bedeuten hier die Exportlieferungen, die etwa 30 Prozent des Umsatzes ausmachen, weil die größeren Exportaufträge, die eine längere Anfertigungszeit benötigen, erst ganz fertiggestellt werden müssen, bevor die Ablieferung erfolgen kann. Eher anfallende Teilmengen müssen auf Betriebskosten auf Lager genommen werden.

Ganz neue Kapitalanforderungen stellten die eingangs geschilderten Nachkriegseinrichtungen: die Anlage, Einrichtung und Besetzung der neuen fabrikatorischen Unternehmensteile, der Entwurfswerkstatt und der Lehrwerkstatt, sowie die Anlagen der Weidenkulturen, die das auf sie verwendete Kapital zwei Jahre lang festlegen, bevor der erste Ertrag zu erwarten ist.

Der die Kundschaft verärgemde Zustand, daß ein Zehntel der jährlich eingehenden Aufträge nicht mehr rechtzeitig vor Saisonschluß ausgeliefert werden kann, fordert gebieterisch eine Kapazitätsausweitung. Die aber ist nicht einfach durch die Neueinstellung einer Anzahl von Heimarbeitern zu bewerkstelligen, sondern mit dieser muß eine proportionale Ausweitung der anderen Unternehmensteile Hand in Hand gehen: dafür fehlt es wiederum an Kapital.

Nach all dem mag gesagt werden, daß das Unternehmen seiner durch die Zonengrenze hervorgerufenen Randlage durchaus Herr geworden ist;

beklagt wird immerhin, daß der An- und Abtransport aller Waren von und nach Johannisthal entsetzlich lange dauert, was gerade bei den hergestellten modischen und sozusagen schnellebigen Artikeln recht hinderlich ist und bestenfalls durch größeres Betriebstempo ausgeglichen werden kann, sonst aber hingenommen werden muß.

225.12 VERSCHIEDENE BETRIEBE

Die nach Ausgliederung der Verleger in der letzten Industriegruppe verbleibenden Unternehmen sind die oben so genannten diversen, deren Branchenzugehörigkeit also in keiner erkennbaren Weise mehr als für den besonderen Standort Kronach typisch angesehen werden kann. Eher sind die in Kronach liegenden Betriebe dieser Gruppe von solcher Art und Größe, daß ihr Fehlen erstaunlicher wäre als die Tatsache ihres Vorhandenseins: eine Druckerei und Verlagsanstalt, zwei Schuhfabriken, je eine Maschinenfabrik und Eisengießerei, eine Mineralölfabrik. Solche oder ähnliche Industriebetriebe sind in diesem Umfang wohl in jeder gewerbefreudigen Kreisstadt oder der Größe und Verkehrslage nach vergleichbaren Stadt zu finden, falls diese nicht ganz einseitig von einer bestimmten Branche beherrscht wird. Bei der Menge solcher vermischten Betriebe nach besonderen Standortfaktoren zu suchen, die ihr Entstehen und Gedeihen gerade an diesem Ort befördern, dürfte im allgemeinen müßig sein: Ebenso wie etwa in einer Schuhfabrik hätten der Gewerbefleiß und das Bedürfnis nach Arbeitsplätzen sich in einer Mützenfabrikation niederschlagen können. Die Maschinenfabrik insbesondere ist geradezu ein Paradebeispiel für eine standortunabhängige Produktion: Schon wegen der in der Fabrikation von Produktionsmaschinen üblichen sehr hohen Kalkulation spielen die Transportkosten wohl keine Rolle, und für die geringe Kapazität einer kleineren Maschinenfabrik, die zu Gunsten der Anpassungsfähigkeit gewöhnlich gar nicht auf Serienfabrikation eingestellt ist, genügt schon der enge Teilmarkt für ein Spezialmodell eigener Entwicklung für die Auslastung. Für eine Maschinenfabrik sind die technische Reife und die handwerkliche Sauberheit des Produktes entscheidend, einen leistungsfähigen kaufmännischen und Werbeapparat vorausgesetzt; Rentabilitätsschwierigkeiten als mangelnde Deckung der bloßen Produktionskosten gehören nicht zum normalen Geschäftsablauf. Tatsächlich florieren die beiden Betriebe, die zusammen 60 Mann beschäftigen — die Maschinenfabrik, welche Holzbearbeitungsmaschinen herstellt, 40 Mann und die Eisengießerei 20 Mann — und nehmen zur Zeit Erweiterungen vor.

Eine gesonderte Erwähnung verdient noch die Mineralölfabrik. Das Unternehmen hat neben dem Betrieb in Kronach einen zweiten in Düsseldorf und war bis 1945 das größte mittelständische deutsche Unternehmen für die Erzeugung von Mineralölen, nämlich Schmierölen und Schmierfetten für Maschinen in etwa hundert Sorten, 65 % der Erzeugung nahm die Industrie Mitteldeutschlands ab. Dieser Anteil ging mit der Zonenteilung verloren; die Zonengrenze machte hier wie bei allen anderen Industriebetrieben jeglichen Absatz außerhalb der Interzonenhandelsabkommen vollständig unmöglich. Andererseits war das Unternehmen bei dem Versuch, den westdeutschen Absatz entsprechend auszuweiten, weniger glücklich als viele andere Betriebe im Landkreis Kronach; viel-

mehr blieb es auf die alte Kundschaft und die bisherigen Absatzmengen beschränkt. Dadurch sind die Produktionsanlagen heute nur noch mit 35 Prozent ausgenutzt und die fixen Kosten zehren den Ertrag auf.

223.2 RAUM LUDWIGSSTADT

Der nördliche der beiden Bezirke, in denen die in der letzten Gruppe zusammengefaßten Betriebe im wesentlichen konzentriert sind, ist das Gebiet der Stadt Ludwigsstadt. Es bildet damit den zweiten industriellen Schwerpunkt des Landkreises Kronach und gewissermaßen das nördliche Gegengewicht zu der im Süden gelegenen Kreisstadt mit ihren der Straße südwestlich bis Küps folgenden Ausläufern.

Diese Ausbalanzierung des Kreises zu beiden Seiten des Frankenwaldkammes und entlang seiner Nord-Süd-Achse entsprach vor dem Kriege in etwa der Verteilung der Standortvorteile, da Ludwigsstadt seine günstigere Lage dem größeren Eigengewicht der Kreisstadt entgegenzusetzen hatte. Als aber die Zonengrenze den Landkreis an den Rand des Wirtschaftsgebietes versetzte, erzeugte sie gleichzeitig ein steiles Gefälle der Standortvorteile innerhalb des Landkreises von Süden nach Norden. Zu diesem Gefälle bildet seitdem das fortstehende Gleichgewicht der beiden Bezirke einen krassen Gegensatz: die gegen Norden sich erhebende Diskrepanz zwischen Standortvorteilen und gewerblicher Besetzung verleiht jetzt den an sich im Süden und Norden vergleichbaren Tatsachen entgegengesetzte theoretische Bedeutung.

Mit Rücksicht auf die unterschiedliche Größe ist die Gewerbeintensität beider Städte vergleichbar; beide übertreffen sie darin den übrigen Landkreis. Im Süden entspricht dieses Hervortreten den auf der Hand liegenden Standortvorteilen der Kreisstadt; sein Umfang ist der unter ähnlichen Voraussetzungen übliche. Die Standortvorteile der Kreisstadt bestehen in einer Abschwächung der sonst für den Landkreis geltenden negativen Standortfaktoren. Die Heterogenität der einander aufhebenden Gründe und die das Durchschnittliche nicht übersteigende Gesamtwirkung machen diese theoretisch bedeutungslos und ihre Untersuchung unergiebig.

Die gewerbliche Häufung im nördlichen Bezirk aber widerspricht sowohl in ihrem Umfange wie in ihrem Vorzeichen den offensichtlichen Standortnachteilen. Diese bestehen in einer Verstärkung und Konzentration der im übrigen Landkreis wirksamen Standortfaktoren. Die modellartige Reinheit der standorttheoretischen Situation und der eindeutige Gegensatz zur tatsächlichen Industriedichte erlauben im Bezirk Ludwigsstadt einfache Abstraktionen und standorttheoretische Schlüsse.

223.21 STANDORTVERGLEICH ZWISCHEN KRONACH UND LUDWIGSSTADT

Unter dem Gesichtspunkt des Industriestandortes kann der vom Frankenwaldkamm nördlich gelegene Zipfel des Landkreises Kronach als Exponent des ganzen Landkreises gelten. Hier, im Bezirk Ludwigsstadt, wiederholt sich wie in einem Brennspiegel auf kleinstem Raum und mit stärkeren Akzenten das, was im ganzen Landkreis für die Verkehrslage

vor und nach dem Krieg, für die Standortwirkungen der Zonengrenze, für die daraus folgenden Schwierigkeiten und für die Art und den Erfolg ihrer Bewältigung galt.

Der Bezirk Ludwigsstadt ist der nördlichste Ausläufer des nach Thüringen hineinragenden Landkreises Kronach. Durch den vom Rennsteig markierten Kamm des Frankenwaldes längst der Linie Kleintettau — Steinbach (Wald) — Ziegelhütte vom übrigen Landkreis mehr getrennt als mit ihm verbunden, bildete der nördliche Bezirk vor dem Kriege eher eine Einheit mit dem thüringischen Wirtschaftsgebiet, das ihn auf drei Seiten umgab, und bot so das extremste Beispiel für die im Landkreis Kronach vorherrschende Nordorientierung. Gleichzeitig behauptete der Bezirk in bezug auf den gesamtdeutschen Wirtschaftsraum die genaueste Zentralstellung: Der Grenzbahnhof Falkenstein halbiert die Strecke München — Berlin, und der Frankenwaldkamm bei Steinbach am Wald ist die Wasserscheide zwischen Elbe und Rhein.

Die zweifach charakteristische Lage des Bezirkes schlug sich in den Beziehungen der Ludwigsstädter Industrie nieder: soweit sie nicht als bloßer südlicher Ausläufer völlig dem Stammland Thüringen anhing, nahm sie über die durch ihre Stadt führende Nord-Süd-Achse München — Berlin ganz Deutschland für ihren Fernabsatz in Anspruch.

Der Eindeutigkeit der Nord-Orientierung und der geographischen Zentralstellung bis zum Kriege entsprach die Tiefe des Einschnittes durch die Zonentrennung nach dem Kriege. Der Bezirk Ludwigsstadt fand sich in einzigartiger Isolierung: von der engsten und natürlichsten thüringischen Nachbarschaft durch die Zonengrenze und vom politisch zugehörigen Oberfranken durch den Frankenwald geschieden, das tote nördliche Ende einer verkehrsarmen Sackgasse am Rande eines neu abgegrenzten Wirtschaftsgebietes.

Für die Ludwigsstädter Industrie bedeutete das, daß der Wirtschaftsraum an der Zonengrenze zu Ende war und von jetzt an Kunden und Lieferanten nur noch im Süden und Westen gesucht und einzig auf dem Wege nach Süden, über Kronach, erreicht werden konnten.

Der vor dem Kriege für Ludwigsstadt im Vergleich mit Kronach bestehende Vorzug der größeren Nähe zum thüringischen Raum war verschwunden, ebenso der beiden gemeinsame Vorteil der direkten Nord-Süd-Verbindung. Statt dessen gab es für Ludwigsstadt nach dem Kriege nur Nachteile: Die nördlichere Lage und die größere Entfernung vom Süden und Westen, die Entfernung von der neu ausgebauten, durch Kronach führenden Ost-West-Verbindung von Hof über Coburg nach Fulda und Frankfurt (Main), die größere Entfernung von der Autobahn nach Berlin, die geringere Größe Ludwigsstadts und sein Nachteil gegenüber der Stellung Kronachs als Kreisstadt. Als positiver Standortfaktor für die Industrie Ludwigsstadts läßt sich allenfalls der Einfluß der niedrigeren Ortsklasse auf die Lohnhöhe anführen; der dürfte indessen nicht bedeutsam sein, wie schon im Tettauer Winkel und sogar in Schauberg zu sehen war.

Angesichts dieser extremen Verschlechterung des Standortes, der entlegenen Bezugs- und Absatzmärkte, deren entfremdeter Struktur und des blockierten Zuganges zu ihnen war für die Industrie Ludwigsstadts nach dem Kriege selbst die Weiterführung der bestehenden Betriebe ein völlig neuartiges Problem. Die Fülle der Schwierigkeiten, die — abseits aller

Expansion — schon der bloßen Betriebserhaltung entgegenstanden, mag den Maßstab für die Beurteilung der Tatsache liefern, daß die Gewerbetätigkeit Ludwigsstadts nach dem Kriege fast einen bayerischen Rekord erreicht hat: pro Kopf der Einwohnerschaft weist Ludwigsstadt das zweithöchste Gewerbesteueraufkommen¹⁾ in Bayern auf. Die Tatsache, daß der Bezirk Ludwigssadt nach der engsten Verflechtung mit Thüringen und der tiefsten Isolierung durch die Zonengrenze nach dem Kriege die kräftigste Erholung²⁾ erlebt hat, ist wohl das standorttheoretisch erstaunlichste Phänomen in der Entwicklung der Industrie im Landkreis Kronach nach dem Kriege. Die Gründe für diesen Erfolg, gegen den alle objektiven Standortfaktoren sprechen, müssen wohl in der Industrie und ihrem Markt selbst gesucht werden, in ihrer Struktur, ihren Erzeugnissen und nicht zuletzt bei den Menschen, die diese Industrie betreiben.

225.22 INDUSTRIEZWEIGE IM RAUM LUDWIGSSTADT

In Ludwigsstadt sind sowohl solche Gewerbebezüge vertreten, die im Landkreis Kronach eine „Ubiquität“ sind, wie die Holzverarbeitung, als auch andere, für die die Umgebung von Lehensten — Ludwigsstadt — Nodhalb den natürlichen oder historischen Standort bildet, wie die Schieferindustrie. Daneben gibt es aber auch modernere Wirtschafts- und Industriezweige, die entweder aus der Vorkriegszeit in Ludwigsstadt ansässig sind, wie die Metallverarbeitung, oder die nach dem Kriege nach Ludwigsstadt verlagert wurden, wie die Elektrizitätsversorgung³⁾, oder die nach dem Kriege erst gegründet wurden, wie die Papierverarbeitung und die Nahrungsmittelfabrikation. Diese modernen Gewerbebezüge sind es eigentlich, die in Ludwigsstadt die Gruppe der „diversen Industrien“ vertreten, und die in ihrer Verschiedenartigkeit, zusammen mit dem ihnen folgenden Trabantengewerbe, wie der Kartonagenherstellung, die für einen Industrieplatz kennzeichnende Vielfalt des ansässigen Gewerbes begründen. Insoweit gleicht Ludwigsstadt dem fast vierfach größeren Kronach⁴⁾ und unterscheidet sich grundsätzlich von solchen Industriedörfern wie Neuses, Schauberg oder Kleintettau, die von einem einzigen Betrieb oder einer einzigen Betriebsart beherrscht werden. Jene moderneren Industrien sind es auch, die an der Entwicklung Ludwigsstadts nach dem Kriege den gewichtigsten Anteil haben, während derjenige der anderen Gewerbe umso mehr zurücktritt, je älter, ehrwürdiger und standortverbundener diese sind.

225.23 DRAHTWEBEREI

Der erfolgreichste Betrieb und gewissermaßen die Visitenkarte des ganzen nördlichen Bezirkes ist die Drahtweberei in Ludwigsstadt. Sie beschäftigte vor dem Kriege 150 Mann mit der Herstellung von Geweben

¹⁾ Nach dem kleinen Industrieort Meiding zwischen Nürnberg und München.

²⁾ Nach der Auszählung vom 28. 6. 1954: Arbeitslosenquote 7.2 Prozent im Arbeitsamtsbezirk Ludwigsstadt gegen 15.0 Prozent im übrigen Landkreis; vergleiche S. 56 und 57.

³⁾ Vergleiche S. 39 bis S. 42.

⁴⁾ 10 018 Einwohner gegen 2754 Einwohner Ludwigsstadts nach der Fortschreibung für 1954.

aus Metalldrähten von 0,04 bis 40 Millimeter Durchmesser. Das Unternehmen war durchaus auf Fernabsatz und insbesondere auf Export eingestellt; Mitteleutschland kam wegen seiner eigenen großen Drahtwebereien als Markt kaum in Betracht. Sofort nach Kriegsende wurde mit 70 Mann die Produktion wieder aufgenommen. Sie gestattete nach der Währungsreform die damals übliche Selbstfinanzierung, die für eine durchgreifende Rationalisierung und Modernisierung ausgenützt wurde. Mit den nach der Währungsreform erworbenen Mitteln wurden neue Gebäude erstellt und die betriebliche Organisation zu einem Maximum an Mechanisierung und Rationalität geführt. Der Produktionsablauf wurde dadurch sparsam und exakt genug, um dem Unternehmen eine erfolgreiche Preiskonkurrenz mit den zahlreichen westdeutschen Betrieben unter gleichzeitiger Einhaltung hoher Qualitätsnormen zu erlauben. Das Produktionsprogramm wurde auf 62 Gewebesorten erweitert, indem zu den bisher verarbeiteten Drähten aus Stahl, Bronze, Kupfer und anderem Buntmetall solche aus den neuentwickelten Kunststoffen wie Saran und Perlon hinzutraten. So wurde die Drahtweberei bis 1954 in einen eigentlich neuen Betrieb verwandelt, der 200 Arbeiter beschäftigt und dessen Erzeugung zu mehr als der Hälfte ins Ausland geht. Für den Export sind noch mehr als für den Inlandsabsatz nur die besten Gewebe tauglich, wobei sich besonders die USA durch ihre strengen Anforderungen hervortun; vor dem Kriege wurden sie darin von der Sowjetunion noch übertroffen.

Die verarbeiteten Metalldrähte bezieht das Unternehmen aus dem Ruhrgebiet; der Hauptteil des Inlandsabsatzes geht ebenfalls dorthin. Die gewährten Frachtrückvergütungen werden als „minimal“ bezeichnet; das erscheint im Vergleich zum Umsatzwert gerechtfertigt, wenn man bedenkt, daß einige Gewebesorten mehrere hundert Mark pro Quadratmeter kosten. Der Unternehmer selber führt den Erfolg seines Betriebes zurück auf die geglückte Kombination der genau und schnell fließenden Fertigung mit einer wendigen kaufmännischen Leitung, deren Aufgabe und Leistung es ist, auf den jetzt entlegenen Märkten Fuß zu fassen. Die errungenen Positionen müssen dann durch Preiswürdigkeit, Schnelligkeit und fortlaufende Anpassung an den sich wandelnden Bedarf verteidigt werden.

223.24 POSTKARTENFABRIK

Ein kleinerer Industriebetrieb, der aber für seine Verhältnisse eine noch stärkere Entwicklung hinter sich hat, ist die Bromsilberdruckerei, der zweitgrößte Wasserverbraucher in der Stadt. Sie stellt Ansichtspostkarten her, aber nicht durch Farbdruck vom Klischee, sondern durch Belichtung von Photopapier durch ein Negativ, so daß die nach Entwickeln und Fixieren entstandenen Bilder als echte Photographien gelten können. Der Ausdruck „Druckerei“ bezieht sich nur auf die Sereinanfertigung und den Maschineneinsatz, die den Verhältnissen in einer gewöhnlichen Druckerei nahe kommen.

Der Inhaber stellte schon vor dem Kriege Ansichtspostkarten her, aber nur mit zwei Hilfskräften. Nach 1948 verstand er es, die einsetzende Reiselust und den damit verbundenen Bedarf zu nützen und gründete den fabrikatorischen Betrieb. Der entwickelte sich auf den Wogen der

„Reisewelle“ zu einer der leistungsfähigsten Postkartenfabriken in Westdeutschland; zur Zeit werden täglich 300 kg Postkarten von durchschnittlich 40 Arbeitskräften hergestellt.

Der Standort des Betriebes wird vom Inhaber als äußerst unpraktisch empfunden und das Verbleiben in Ludwigsstadt aus irrationalen Motiven hergeleitet. Die Nord- und Ostseeküste mit ihrem großen Bedarf sind heute unerreichbar; teils wegen der Zugehörigkeit zur Ostzone, teils wegen des übergroßen Frachtweges: Berlin kommt als Markt kaum mehr in Frage und der Verbrauch der ehemaligen oberfränkischen Fremdenverkehrsorte schrumpfte mit der Zonentrennung. Die Hauptabnehmer sind heute das Rheinland und die bayerischen Alpen; diesen Gebieten gegenüber aber hat Ludwigsstadt die äußerste Randlage. Die Anwerbung der Kunden — meist Zeitungs- und Andenkenkioske — muß per Kraftwagen vom Inhaber selber betrieben werden; mit geschriebenen Angeboten spräche man diesen Interessentenkreis nicht an. Der Postkartenfabrikant muß also unentwegt von Ludwigsstadt ins Rheinland oder in die Alpen und zurück fahren, um den Absatz zu sichern, wobei sich jedesmal zumindest der 200 Kilometer lange Anmarschweg von Ludwigsstadt nach Nürnberg als deutlicher Nachteil des Standortes in Ludwigsstadt bemerkbar macht. Dessen Abgelegenheit darf aber den Kunden nicht zu Bewußtsein kommen; deshalb läßt die Firma es sich angelegen sein, entfernungsbedingte Verzögerungen und Mehrkosten von sich aus auszugleichen. Für größere Sendungen trägt sie einen Teil der Fracht, um etwa gegen die Münchener Konkurrenz bestehen zu können; bei Lieferverzögerungen muß sie oft die Unkosten für telephonische Rückfragen des Bestellers übernehmen. Im übrigen versucht sie, den Zeitverlust durch größeres Produktionstempo aufzuholen.

Die Bromsilberdruckerei beschäftigt weibliche Hilfskräfte, die für die saubere Arbeit leicht zu haben sind, sowie angelernte Facharbeiterinnen, für die der hohe graphische Tarif gilt; insoweit bringt also der Standort in Ludwigsstadt keine Lohnkostenvorteile. Frachtkosten werden wegen der Art des Produktes nicht vergütet.

223.25 NÄHRMITTELWERK

Um eine Neugründung handelt es sich bei dem Nahrungsmittelwerk in Ludwigsstadt. Es entstand 1949 auf Initiative und aus Mitteln zweier Nahrungsmittelfabriken in Hamburg und Uetersen (Holstein) zur Ausnützung des reichlichen Arbeitsangebotes an der Zonengrenze. Unter der Patenschaft der beiden alten Unternehmen entwickelte sich das Nahrungsmittelwerk stetig bis zu seinem heutigen Stand von 120 Beschäftigten, meist angelernten Frauen, bei vergleichsweise hohem Anlagekapital. Noch umfangreicher als die Belegschaft ist der zugehörige Stamm von Privatvertretern, die in einer für die Branche etwas ungewöhnlichen Methode die Erzeugnisse — Suppenwürze, Suppen- und Soßenkonzentrate — direkt an die Haushaltungen vertreiben, wobei das Verkaufsgebiet gegen das der beiden norddeutschen Werke abgegrenzt ist. Vom Staat werden die üblichen Frachtvergütungen für die verbrauchte Kohle gewährt, sowie Rückvergütungen für Frachtgutsendungen der Erzeugnisse an die Auslieferungslager, die an mehreren Stellen des Verkaufsgebietes eingerichtet worden sind.

Die Schieferindustrie gehört ebenso wie die angeführten moderneren Gewerbebezüge zu den für Ludwigsstadt kennzeichnenden Industrien; als ein alteingesessenes und auch den umliegenden Standorten Lehesten und Nordhalben eigenes Gewerbe aber soll sie aus der Gruppe der „diversen Betriebe“ herausgenommen werden.

Bei der Schieferindustrie unterscheidet man drei Haupterzeugnisse: Dachziegel, Schiefertafeln und Elektroschiefer. Von ihnen bezeichnete im Laufe der Zeit und in der angegebenen Reihenfolge jeweils eine Sorte die wichtigste Verwendung des Rohstoffes Schiefer.

Dachziegel besteht in dünnen, unregelmäßig quadratischen Platten von 20 bis 30 cm Kantenlänge, die aus dem Schiefergestein herausgespalten werden. Sie dienen im Bauwesen als Dachverschalung, ähnlich wie Dachziegel, Blech oder Pappe. Die einzelnen Platten werden, auf die Spitze gestellt, durch ein Loch in der oberen Ecke auf eine tragende Bretterlage aufgenagelt. Bei älteren Holzhäusern im Frankenwald, Thüringer Wald und Erzgebirge findet man auf diese Weise auch Teile der Außenwände verschalt. Wegen der relativen Seltenheit gut spaltbaren Schiefers entstand bald eine Industrie, die Dachziegelplatten aus einem Gemisch von Gesteinsstaub, Asbest und Zement preßte. Diese „künstlichen“ Schieferplatten sind von einheitlich gleichmäßiger genauer Quadratform mit abgeschnittener unterer Ecke.

Unter „Schiefertafeln“ sind alle Arten von Schreibtafeln aus Schiefer zusammengefaßt, von denen die Schultafel die bekannteste Vertreterin ist. Ein zugehöriges Produkt sind die aus Schiefer geschnittenen Schreibgriffel.

Die Bezeichnung für das dritte Schieferprodukt rührt in einer etwas indirekten Art von der Isolierfähigkeit des Schiefers gegen elektrischen Strom her. Er wird daher als Ausgangsmaterial für Schalttafeln und Montageplatten verwendet, die stromführende Leitungen, Kontakte und Buchsen aufzunehmen haben, sowie für isolierende Zwischenstücke in Schaltgeräten. Der Vorzug des Schiefers vor gleichartigen Bauelementen aus Porzellan besteht darin, daß er maßhaltig gebohrt, gefräst, gesägt und gefeilt werden kann. Das Porzellanteil hingegen kann nur im ungebrannten, knetbaren Zustand geformt werden. Beim Brennen schwindet dann die Masse in einem nicht ganz gleichmäßigen Umfang, so daß das fertige Stück immer gewisse Ungenauigkeiten aufweist. Von einer gewissen Präzision ab ist deshalb Porzellan nicht mehr brauchbar. Andererseits ist der Elektroschiefer auch Bauteilen aus Kunststoff überlegen, weil er hitzefester und unter gewissen Umständen chemisch stabiler ist. Für bestimmte Anwendungen hat der Elektroschiefer also keine Konkurrenz, und die Nachfrage wächst mit den entsprechenden Zweigen der Elektroindustrie.

Das einfachste und deshalb erste Produkt, das aus den Schieferbrüchen bei Lehesten gewonnen wurde, war der Dachziegel. Er wird auch heute noch gebrochen; aber die Brüche und damit die Produktion sind durch die Zonengrenze vom Landkreis Kronach abgeschnitten worden.

Neben dem Dachziegel wurden aus dem bei Lehesten vorkommenden Schiefer im vorigen Jahrhundert und bis etwa zum ersten Weltkrieg Schultafeln und sonstige Schiefertafeln in Handarbeit hergestellt. Nach

dem ersten Weltkrieg stellten sich die Betriebe auf maschinelle Fertigung um und nahmen als neues Produkt den Elektroschiefer hinzu, dessen Anteil seitdem ständig zunimmt. Die Umstellung auf Maschinenarbeit aber brachte für die Schieferindustrie eine grundlegende Wandlung der Standortfaktoren mit sich.

Die Schieferindustrie war von Anfang an rohstofforientiert: sie stand auf den Schieferlagern und verarbeitete das dort gewonnene Material mit ansässigen Arbeitskräften zu Produkten, die in den ganzen deutschen Wirtschaftsraum, in welchem die Industrie zentral lag, und ins Ausland versandt wurden. Zu dem natürlichen Standortfaktor Rohstoff kamen mit der Zeit durch die Tätigkeit der Industrie drei weitere Faktoren hinzu: Ansässige fachkundige Arbeitskräfte, ausgebaute Betriebe und die Geltung des Standortes am Markt als Herkunftsort für Schiefererzeugnisse.

Als aber die Handarbeit von den Maschinen verdrängt wurde, erwies sich der oberfränkisch-thüringische Schiefer als zu hart und spröde für das maschinelle Schneiden, Fräsen und Schleifen; dagegen eignete sich der weichere Schiefer aus der Schweiz und Italien. Diese Länder sind seitdem die Haupt-Rohstofflieferanten für die oberfränkische Schieferindustrie. Das heißt aber, daß mit der Umstellung auf maschinelle Produktion der natürliche Standortfaktor des kurzen Materialantransports verschwand, und daß von den drei anderen Faktoren nur der der Marktstellung des eingeführten Standortes uneingeschränkt erhalten blieb. Der Vorzug der fachkundigen Arbeitskräfte war meistens dahin, weil statt der Umschulung auf maschinelle Fertigung ebensogut neue Leute hätten angelernt werden können; und ebenso waren die vorhandenen Betriebe unter den neuen Gesichtspunkten keine ausgebauten Produktionsstätten mehr, sondern mußten durch Hinzufügen des Maschinenparks und Umstellen der Organisation in ihren wesentlichen Teilen neu erstellt werden. Von den nicht mechanisierten Arbeitsgängen abgesehen, blieben zwei Dinge bestehen: die Gewohnheit und die Absicht der Unternehmer, Schiefer zu verarbeiten, und die Gewohnheit der Händler, Schiefererzeugnisse von jenen aus Oberfranken zu beziehen. Es waren also mehr Erinnerungen als Tatbestände, die dem alten Standort den Vorzug vor einem günstiger gelegenen neuen gaben; tatsächlich wurde der alte Standort beibehalten. Die Reichsbahn gewährte zu einer Stützung Sondertarife für Schiefer von Italien und der Schweiz nach Oberfranken. Die Industrie gewann durch ihre Tätigkeit mit der Zeit jene verlorenen beiden Standortfaktoren zurück, also die ausgebauten Betriebe und fachkundigen Arbeiter.

Da die Schieferindustrie Oberfrankens ihren natürlichen Standortvorteil schon nach dem Ersten Weltkrieg verloren hatte, konnte sie ihn nach dem zweiten Weltkrieg nicht noch einmal verlieren und überstand so die Zonentrennung relativ gut. Eher ist spürbar, daß die Zonengrenze die thüringische Schieferindustrie abgeschnitten hat, welche sich jenseits der Landesgrenze ebenso wie in Oberfranken um die Lehestener Brüche angesiedelt hatte. Dieser Verringerung des konkurrierenden Angebotes steht dadurch eine Marktschrumpfung gegenüber, daß die Schiefertafel in den Schulen immer mehr vom Schreibheft verdrängt wird; andererseits steigt der Bedarf an Elektroschiefer, so daß insgesamt ein gewisser Ausgleich gegeben scheint.

So gibt es in Ludwigsstadt drei Schieferverarbeitungsbetriebe, die alle ihren Umfang im Vergleich zur Vorkriegszeit beibehalten haben. Der größte von ihnen hat 100 Beschäftigte und stellt hauptsächlich Schiefertafeln her, daneben kleinere Holzwaren für den gleichen Kundenkreis, die in der Fabrikation verwandt sind, wie Federkästen und Rechenmaschinen mit Holzkugeln. Die zu den Tafeln gehörenden Schiefergriffel kommen ausnahmslos aus Mitteldeutschland. Sie können nämlich, ähnlich wie die ersten Bleistiftminen, nur aus doppelt spaltendem Mineral geschnitten werden, das in ganz Deutschland nur in dem einzigen mitteldeutschen Bruch vorkommt.

Das zweite Ludwigsstädter Schieferwerk ist ein Zweigbetrieb eines Kulmbacher Unternehmens. Es hat 80 Beschäftigte und stellt neben Schiefertafeln auch Elektroschiefer her. Der dritte Betrieb erzeugt mit 20 Personen nur Elektroschiefer.

Die Schieferindustrie in Ludwigsstadt erhält die übliche Umwegfrachtvergütung für Lieferungen nach Nord- und Westdeutschland; dafür aber ist nach dem Kriege der Sondertarif für italienischen Schiefer weggefallen. Für schweizer Schiefer besteht er zwar noch, schlägt hier aber weniger zu Buch, weil Italien der Hauptlieferant ist. Für dessen Lieferungen ist nur noch die italienische Exportförderung wirksam.

Im Gegensatz zur der Schieferindustrie Ludwigsstadts hat ein verwandtes Unternehmen, das in Nordhalben liegt, nach dem Kriege eine äußerst lebhaft entwickelte Entwicklung durchgemacht. Der Betrieb hatte vor dem Kriege 200 Arbeitskräfte und stellte Schiefertafeln aller Größen und Sorten her, daneben verwandte Holzwaren, wie Wandtafeln, sowie Bleistifte. Der Schiefer wurde damals wie heute aus Italien und der Schweiz bezogen; außerdem wurde Zedernholz aus Vorderasien oder Amerika verarbeitet. Der größte Teil der Bleistifterzeugung ging nach Mittel- und Ostdeutschland, weil nach Süden und Westen der Absatz durch den vorgelagerten Nürnberger Raum sozusagen abgeriegelt war.

Nach dem Kriege nahm das Unternehmen einen starken Aufschwung, vergrößerte die Belegschaft und gliederte sich für Teilarbeiten, Maschinen- und Vorrichtungsbau sogar eigene Zulieferbetriebe in den südlicheren Gemeinden des Landkreises an. 1953 beschäftigte es zusammen mit den Zweigwerken über 1000 Personen. Als jedoch nach dem Abflauen des Korea-Booms 1952/53 die Reinigungskrise einsetzte, wurde offenbar, daß das Unternehmen mit seinen eigenen Aufstieg nicht recht Schritt gehalten hatte. Sei es, daß im Anwachsen der Mengenumsätze die gebotene Qualitätspflege vernachlässigt wurde und die Kunden jetzt, wo sie konnten, absprangen; sei es, daß die Lagerbestände allzusehr auf Hausse abgestellt waren: das Unternehmen kam in finanzielle Schwierigkeiten. Es gab seine Außenbetriebe auf, führte einen Vergleich durch und fing 1953/54 mit 70 Mann wieder zu arbeiten an. Heute werden 100 Personen beschäftigt, die aber die Anlagen und Gebäude nur zum kleineren Teil ausnützen. Es fehlt an ausgiebigen Mengenaufträgen, was aber, nach dem Rückgang der Bleistiftproduktion, auch am Produktionsprogramm liegen mag, das nun vielerlei Sonderausführungen von Holz- und Schiefertafeln umfaßt, aber keine erfolgreichen Massenartikel.

Der Niedergang dieses Unternehmens war deshalb besonders folgeschwer, weil es außer ihm in Nordhalben kaum andere Industrie gibt. Dieser Ort stellt in seiner ausschließlichen Angewiesenheit auf zwei oder

drei Betriebe — nachdem die Arbeitsmöglichkeit in den Schieferbrüchen bei Lehesten weggefallen ist — das gerade Gegenteil eines Industrieplatzes wie Ludwigsstadt dar. Soweit daher die aus dem Schieferwerk entlassenen Arbeitskräfte keine Beschäftigung in der Stoffelesmühle bei Nordhalben fanden, wurden sie arbeitslos.

Daß der Ort Nordhalben trotzdem einen lebhaften und keineswegs ärmlichen Eindruck macht, sei hier angemerkt. Es ist dies eine Frucht der sozialen Zuwendungen und Kredite, die der Staat gibt. Daß damit manche Arbeitslosen sich Einfamilienhäuser bauen, ist freilich eine Bravourleistung oberfränkischer Zähigkeit und Sparsamkeit und nimmermüden Fleißes.

223.5 STEINKOHLENBERGWERK STOCKHEIM

Im Anschluß an die Gruppe der verschiedenen Industrien soll noch ein einzelnes Unternehmen angeführt werden, das zwar nicht zur Industrie im engeren Sinne gehört, das aber innerhalb des Gewerbes im Landkreis Kronach einen bedeutenden Platz einnimmt: das Steinkohlenbergwerk in Stockheim.

Das Steinkohlenbergwerk Stockheim steht auf einem Kohlenbecken, das sich nach den bisherigen Untersuchungen von der Zonengrenze bei Stockheim ungefähr fünf Kilometer weit nach Süden, Osten und Norden erstreckt, also etwa bis Burggrub, Haig, Grössau und Neukenroth. Das Bergwerk selber liegt dicht an der Zonengrenze und besitzt diesseits den Katharinenschacht am westlichen Ostrand von Stockheim und den Maxschacht südlich davon; jenseits, das heißt westlich der Zonengrenze, die Grube Sophie.

Die in dem Becken lagernde Kohle ist Steinkohle, die aber nicht in Stücken gebrochen werden kann, wie im Ruhrgebiet oder in Oberschlesien, sondern zu 80 % als Feinkohle gefördert werden muß. Sie hat lockere, körnige Struktur, einen hohen Aschengehalt von 35 bis 40 % und einen niedrigen Schmelzpunkt bei einem Heizwert von 4–5000 WE/kg. Sie kann deshalb nicht wie die Ruhrsteinkohle, die einen Heizwert von 8000 WE/kg hat, auf dem üblichen Wanderrost verfeuert werden, den sie durch die notwendige größere Menge und durch das sandartige Ineinanderfließen zudeckt und verstopft; einen einwandfreien Abbrand erzielt nur der in München hergestellte Martin-Rückschub-Rost. Die geringe und von der Ruhrsteinkohle abweichende Qualität der Stockheimer Kohle ist das grundsätzliche Problem, mit dem das Bergwerk zu kämpfen hat, und die Hauptursache seiner derzeitigen Schwierigkeiten.

Das Bergwerk förderte von 1935 bis 1945 insgesamt 177 600 Tonnen Kohle. Während dieser Zeit wurde es fortwährend vergrößert und erreichte bei Kriegsende eine Monatskapazität von 3000 Tonnen bei etwa 250 Beschäftigten. Als Abnehmer kamen unter normalen innerdeutschen Transportverhältnissen nur solche Betriebe in Frage, deren Feuerungsanlagen mit dem Martin-Rückschub-Rost ausgestattet waren; diese saßen aber hauptsächlich in Thüringen, wohin von der genannten Fördermenge 115 400 Tonnen geliefert wurden, während Bayern nur 62 200 Tonnen oder 35 % aufnahm. Da die technische Grundlage dieser Marktaufteilung auch nach dem Kriege erhalten blieb, verlor das Bergwerk durch die Zonentrennung zwei Drittel seines Absatzmarktes und behielt nur einige

oberfränkische Kunden, die auf ihren sieben oder acht Martin-Rückschub-Rosten nicht mehr als 1000 Tonnen Stockheimer Kohle im Monat verfeuerten. Eine solche Fördermenge war aber wegen des hohen Fixkostenanteils unrentabel; die Ausweitung des Absatzes war somit eine Existenzfrage.

Als Markt für den anzustrebenden Mehrabsatz kam nur das umliegende Oberfranken in Frage; für eine Verbrauchssteigerung gab es technisch nur zwei Wege: den Einbau von neuen Spezialrosten in den Betrieben oder die Veredelung der Stockheimer Kohle, so daß sie normal verfeuert oder verwertet werden konnte. Solange diese beiden Möglichkeiten an der damit verbundenen Kapitalbelastung der Betriebe oder an technischen Schwierigkeiten scheiterten, würden nur große Preisvorteile der Stockheimer Kohle oder Bezugsschwierigkeiten bei den anderen Kohlsorten die Unternehmer bewegen, die Stockheimer Kohle trotz ihrer Nachteile einzusetzen.

Gerade der letzte Fall trat ein durch den Kohlenmangel, der nach Kriegsende und auch noch nach der Währungsreform bestand und im Korea-Boom besonders die Industrie behinderte. Er gestattete dem Bergwerk, 1948 250 bis 260 Mann zu beschäftigen und allein in Oberfranken 3000 t Kohle je Monat abzusetzen, also soviel, wie gegen Kriegsende gefördert worden war. Die Förderung und der Absatz stiegen bis 1951 weiter auf 8800 t je Monat bei 480 Beschäftigten. Als aber die Lieferungen aus dem Ruhrgebiet, der CSR und später aus den USA in größeren Mengen einsetzten, fielen die Leistungen des Bergwerkes steil ab.

Um dem Absatzschwund entgegenzuwirken, wurde 1952 der Preis für Wagonladungen von 34 DM/t auf 27 DM/t gesenkt, was dem Bergwerk in den darauffolgenden vier Jahren einen Erlösausfall von rechnerisch 270 000 DM eintrug. Dennoch ging der Absatz weiter zurück und schwankt heute zwischen 1500 t monatlicher Förderung im Sommer und 2500 t im Winter bei durchschnittlich 250 Beschäftigten. Diese Fördermengen liegen weit unter der für die Rentabilität erforderlichen Mindestausnützung, welche nach der bis 1951 durchgeführten Kapazitätsausweitung und der Preissenkung von 1952 heute bei 4000 bis 4500 t je Monat und 300 Beschäftigten liegen mag.

In der Industrie wird die Stockheimer Kohle — außer dort, wo sie auf dem Martin-Rückstoß-Rost wirtschaftlich eingesetzt werden kann — nur als Lückenbüßer für mangelhafte anderweitige Lieferungen verwendet; ihr Absatz ist daher eine direkte Funktion des allgemeinen Kohlenmangels. Dabei ist unter den konkurrierenden Sorten die Ruhrkohle am wenigsten gefährlich, weil ihr Qualitätsvorteil noch am ehesten durch den höheren Preis und die Frachtkosten ausgeglichen wird; dagegen werden die US-Kohle wegen der noch höheren Qualität und die tschechische Kohle wegen des niedrigeren Preises eindeutig der Stockheimer Kohle vorgezogen. Solange eine jener Sorten ausreichend zur Verfügung steht, braucht man also die Stockheimer Kohle nicht einmal als Lückenbüßer. Unter den gegenwärtigen Verhältnissen in der Kohlenversorgung Oberfrankens kann Stockheim für die Industrie bestenfalls eine Art „stiller Reserve“ bedeuten, welche bei künftigem Kohlenmangel aktuell werden und dann, wie schon nach dem Kriege, die Betriebe vor der Stilllegung bewahren kann. Nach dem heutigen Stand der zwischenbetrieblichen Organisation aber kann von der Industrie kaum erwartet werden, daß

sie auf diese Hoffnung oder Befürchtung hin den vorderhand unrentablen Kohlenbezug aus Stockheim weiterführt.

Wegen der mangelhaften Auslastung arbeitet das Bergwerk seit 1952 mit Verlust, trotz der extrem niedrigen Löhne, die mit DM 10.00 bis DM 10.30 je Schicht gerade die Hälfte der Schichtlöhne an der Ruhr erreichen, während im bayerischen Pechkohlenbergbau immerhin 60 bis 70% der Ruhr-löhne bezahlt werden. Daß zu solch niedrigen Löhnen, die kaum den Lebensunterhalt der Familie decken, in Stockheim immer noch Arbeiter gefunden werden, liegt nur an der nahen Zonengrenze, die hier einen toten Winkel geschaffen hat. Wer kann, setzt sich nach dem Süden oder Westen ab.

Die Grenzlandvergünstigungen werden für das Stockheimer Bergwerk nicht wirksam; die Abschreibungserleichterungen nicht wegen der fehlenden Gewinne, die Transportvergütungen nicht wegen der kurzen oder fehlenden Transportwege. Hingegen wird der Absatz des Bergwerkes geschnitten durch die der übrigen Industrie gewährten Transportvergütungen für die konkurrierenden Kohlsorten. Dem Deutschen Kohlenverkauf (DKV) ist das Bergwerk nicht angeschlossen; aus der Betreuung der Deutschen Kohlenbergbauleitung (DKBL) wurde es wegen der Verluste entlassen.

Seit Beginn der Geschäftsverluste kann das Unternehmen nur durch fortlaufende staatliche Unterstützung weitergeführt werden. Diese Unterstützung mag in verschiedener Weise gerechtfertigt werden; moralisch als Belohnung für die damals sehr segensreiche Belieferung der oberfränkischen Industrie zur Zeit der Kohlenknappheit, versorgungspolitisch als Sicherung für eine zweite Mangelperiode, um das Bergwerk bis dahin lieferfähig zu erhalten, sozialpolitisch als Anerkennung und Hilfe für die Bergleute, die bei geringem Lohn ihrer schweren Arbeit nachgehen und denen der Arbeitsplatz erhalten werden soll. Sachlich spricht für die Fortführung der staatlichen Unterstützung die Tatsache, daß die seither vom Bergwerksunternehmen bezahlten Steuern und Abgaben nicht geringer sind als die erhaltene Unterstützung, daß den Staat bei Einstellung der Unterstützung die Unterhaltspflicht für die arbeitslos werdenden Bergleute treffen würde und daß die Untertageanlagen des Bergwerkes bei Betriebseinstellung innerhalb von zwei Tagen ersaufen würden und ebenso verloren wären wie die dem Unternehmen gewährte Staatsbürgerschaft. Schließlich besteht die Hoffnung, daß mittels eines neuen Waschverfahrens der Aschengehalt der Kohle von 35 bis 40% auf 25% herabgedrückt werden kann, wodurch die Möglichkeit der Verkokung gegeben und ein Absatz von 6-7000 t je Monat wahrscheinlich wäre. Diese Erwartung, falls ihre Realisierung innerhalb der nächsten zwei Jahre möglich erscheint, ist das wirtschaftlich sinnvollste Argument für eine vorläufige Fortführung der staatlichen Unterstützung.

2.2.4. Räumliche Verteilung der Industrie im Landkreis Kronach

Bei der Betrachtung der industriellen Besetzung des Landkreises Kronach ist insbesondere auf die räumliche Verteilung der sogenannten diversen Industriebetriebe Bezug genommen worden, weil sie die Wirkung von Standortfaktoren anzeigt, die verschiedenartigen Betrieben gemeinsam

sind und deshalb umso mehr den Standort als solchen charakterisieren, je weniger sie von einer bestimmten Branche abhängen.

Ein in ähnlicher Weise branchenunabhängiges Bild liefert die Verteilung der seit Kriegsende im Landkreis Kronach vorgenommenen Neugründungen. Diese Verteilung ist außerdem frei von historischen Einflüssen und von den vor Kriegsende wirksam gewesenen Faktoren; sie ist gewissermaßen der Niederschlag jener standortbestimmenden Kräfte, die seit Kriegsende im Landkreis Kronach wirksam gewesen sind.

Die Untersuchung lehrt, daß — bis auf die Porzellanfabrik in Schauberg — die neugegründeten Betriebe die Nachbarschaft der bestehenden Industrie gesucht haben: sie mieden das innere Waldgebiet und siedelten sich in der industrialisierten Randzone an. Das besagt, daß innerhalb des Landkreises Kronach die Standortvorteile gegenüber der Vorkriegszeit gleichgeblieben sind — eine Folgerung, die lediglich in bezug auf den Bezirk Ludwigsstadt bemerkenswert ist, wie auf Seite 102 dargetan, sonst aber wenig überrascht.

Das Untersuchungsergebnis verliert aber seine Selbstverständlichkeit, wenn die Nachbargebiete des Landkreises in die Betrachtung mit einbezogen werden. Dann zeigt die Karte der Neugründungen (auf S. 51, Fig. 11) den Landkreis Kronach geradezu als einen weißen Fleck inmitten seiner Nachbarkreise, sowohl nach der Gesamtzahl der Neugründungen als auch nach deren Bedeutung in jeder einzelnen Gemeinde, wo ihr Beschäftigtenanteil fast immer unter 10 % liegt. Dieses Mißverhältnis ist weder durch die Verkehrslage noch durch die Gesamtbeschäftigung gerechtfertigt: denn einerseits liegen die Textilgebiete im Osten noch marktfürer, andererseits ist der Beschäftigtenzuwachs im Nachbarkreis Coburg nicht größer (vgl. Karte auf Seite 46/47, Fig. 7).

Die Standortfaktoren sowohl als auch ihre durchschnittliche Wirkung in den vergleichbaren Nachbarkreisen lassen also im Landkreis Kronach mehr Neugründungen erwarten, als vorhanden sind: das Defizit ist größer als der Bestand. Zieht man deshalb aus der Neugründung von Betrieben standorttheoretische Schlüsse, dann scheinen die Entstehungsgründe für die tatsächlich gegründeten Betriebe weniger aufschlußreich zu sein, als die Momente, welche die zahlreicheren fehlenden Gründungen verhindert haben: denn nicht die erfolgten, sondern die unterbliebenen Neugründungen zeichnen den Landkreis Kronach aus und sind für ihn charakteristisch.

Gründe, die die Entstehung von Betrieben verhindert haben, sind wegen des fehlenden Objektes natürlich weniger leicht aufzufinden und zu untersuchen, als die entgegengesetzten Ursachen. Sie müssen aus den bisherigen Beobachtungen über die Industrie im Landkreis Kronach, über ihre Struktur, ihre Verbindungen, ihre inneren und äußeren Schwierigkeiten erschlossen werden und können dann wesentliche standorttheoretische Hinweise liefern.

3. Beurteilung

3.1. Begriffe und Bedingungen theoretischer Folgerungen

310 FRAGESTELLUNG

Die eine Absicht der Untersuchung war die Darstellung der industriellen Lage und Entwicklung im Landkreis Kronach nach dem Kriege. Die andere Absicht zielt auf die standorttheoretischen Folgerungen. Als Vorbereitung dafür wurden schon bei der Darstellung der Einzelbetriebe die Zusammenhänge mit dem Betriebsstandort hervorgehoben, soweit sie ersichtlich waren. Jetzt soll dieses Material theoretisch ausgewertet werden. Zweckmäßigerweise klären wir zuerst die Methode, nach welcher wir vorzugehen haben, und überlegen uns, bevor wir mit der Auswertung beginnen, welches Ergebnis sie überhaupt liefern kann und welche Bedeutung diesem zukommt. Die Antwort darauf finden wir, indem wir untersuchen, welche Beziehungen und Zusammenhänge zwischen einem Untersuchungsergebnis und einer theoretischen Aussage grundsätzlich möglich sind. Dazu seien zunächst der Charakter und die Elemente der theoretischen Aussage umrissen.

311 STANDORTTHEORETISCHE AUSSAGEN

311.1 GELTUNGSBEREICH

Unsere standorttheoretische Fragestellung bezieht sich auf die systematische Darstellung typischer Standortwirkungen, welche in der Entstehung, Ansiedlung und Entwicklung von Industriebetrieben unter gewissen Umständen zutage treten. Dabei werden die Betriebe, die Standorte und die Nebenbedingungen oder Umstände in Arten oder Klassen eingeteilt, innerhalb deren die Aussagen der Theorie allgemein gelten sollen. Die theoretische Aussage handelt also nur von den Elementen, die einer ganzen Klasse von Betrieben oder Standorten oder Umständen gemeinsam sind; jeder spezielle, einzelne Fall weicht von der theoretischen Aussage mehr oder weniger stark ab. Diese Abweichung kann zum Teil durch Verfeinerung der Theorie erfaßt werden; zum anderen Teil stellt sie die Diskrepanz dar, welche zwischen jeder theoretischen Beschreibung und ihrem wirklichen Gegenstand besteht.

Die theoretische Darstellung soll ferner systematisch sein, das heißt, sie soll sich aus einer überschaubaren Menge von Grundelementen in logischem Zusammenhang entwickeln. Weil damit nur eine beschränkte Anzahl von Fällen und Kombinationen konstruiert werden kann, müssen die kontinuierlich ineinander übergehenden Tatsachen in relativ wenige Klassen abgeteilt werden, innerhalb deren die von der Klasseneinteilung abhängende Diskrepanz zwischen Theorie und ihrem Gegenstand in Kauf genommen wird. Die Klasseneinteilung muß somit nach Größe und Abgrenzung der Klassen zwei Bedingungen genügen: theoretischer Ein-

fachheit und geringer Diskrepanz. Die in einer Klasse zusammengefaßten Fälle müssen sowohl in ihrer Erscheinung ähnlich als auch in ihrem Wesen verwandt sein.

Die Theorie der Standortwirkungen kann also, wie jede Theorie, als ein Modell betrachtet werden, das in einem übersichtlichen und logischen Denkprozeß die Wirklichkeit seines Urbildes mit gewissen Ungenauigkeiten nachahmt, wobei die Ungenauigkeit um so größer ist, je einfacher das Modell ist.

Jede theoretische Aussage, wenn sie auf einen speziellen Fall bezogen wird, geht sowohl über ihren Gegenstand hinaus, als sie auch hinter ihm zurückbleibt. Sie geht darüber hinaus, indem sie nicht nur diesen einen Fall, sondern gleichzeitig alle anderen derselben Klasse erfaßt; sie bleibt dahinter zurück, indem sie gewisse Einzelheiten des Falles nicht wiedergibt.

311.2 ELEMENTE

Jede Standorttheoretische Aussage über die Wirkung eines Standortes auf einen Betrieb enthält also folgende Elemente:

- Die Auswahl der Merkmale von Standort, Betrieb und Umständen, welche im theoretischen Sinne erheblich sind;
- die Klassengröße, welche die drei Merkmalsgruppen überstreichen sollen;
- die Kausalbeziehung zwischen den Merkmalsgruppen des Standortes, des Betriebes und der Umstände;
- das Verhältnis jeder Merkmalsgruppe zu den entsprechenden Gruppen in den benachbarten Klassen, das heißt ihren Platz im theoretischen System.

312 BEZIEHUNGEN ZWISCHEN UNTERSUCHUNGSBEFUND UND THEORETISCHER AUSSAGE

Es ist zu überlegen, in welche Beziehung zu diesen Aussagen und ihren Elementen die Ergebnisse einer Untersuchung gesetzt werden können.

Das Ergebnis einer Untersuchung hat als solches noch keinen Platz in der Theorie; denn seine Aussage schließt zu viele Bedingungen ein und sein Gegenstand ist zu eng beschränkt. Um das Ergebnis mit der theoretischen Aussage in Beziehung setzen zu können, muß das eine oder die andere oder müssen beide durch logische Operationen verändert werden. Diese Veränderung wiederum ist nur unter gewissen Bedingungen zulässig oder gültig, deren Erfüllung beachtet werden muß.

312.1 VERGLEICH

Die einfachste Beziehung ist die Prüfung der theoretischen Aussage am Untersuchungsergebnis in einem speziellen Fall. Da die theoretische Aussage sich auf eine ganze Klasse von Fällen bezieht, bezieht sie sich ins-

besondere auf jeden einzelnen Fall, wenn auch nur mit der durch die Theorie bestimmten begrenzten Genauigkeit und Vollständigkeit. Eliminiert man daher aus einem Untersuchungsergebnis alle die Elemente und Bedingungen, welche von der Theorie nicht erwähnt werden, dann muß der verbleibende Inhalt des Untersuchungsergebnisses mit der theoretischen Aussage übereinstimmen. Trifft das zu, dann ist die Theorie bestätigt, ohne aber bewiesen zu sein; denn die Beweiskraft des Untersuchungsergebnisses erstreckt sich nur auf den untersuchten einen Fall und nicht auf die ganze Klasse. Tritt die Übereinstimmung nicht ein, dann ist die theoretische Aussage widerlegt, ohne daß sich aber ergibt, welches der in der theoretischen Aussage enthaltenen Elemente — die Merkmalsauswahl, die Klasseneinteilung, die Kausalbeziehung oder der systematische Zusammenhang — für die Diskrepanz verantwortlich ist und in welcher Richtung es abgeändert werden muß.

Der Vergleich zwischen dem auf seine theoretisch erheblichen Elemente reduzierten Untersuchungsergebnis und der auf den untersuchten Fall spezialisierten theoretischen Aussage bietet also ein entscheidendes Kriterium für die Richtigkeit der Theorie, aber er führt keine neuen Elemente in die Theorie ein, er liefert keinen qualifizierten Beitrag.

312.2 INDUKTION

Die Möglichkeit, alle Untersuchungsergebnisse für die Formulierung theoretischer Aussagen heranzuziehen, und zwar unabhängig und unbeeinflußt von bereits bestehenden theoretischen Sätzen, bietet die Induktion. Die Voraussetzung für ihre Durchführung ist, daß sie auf die Gesamtheit aller Tatsachen gegründet wird, für welche die Theorie Geltung haben soll. Auf dieser Basis können von jedem Untersuchungsergebnis gewisse Elemente als theoretisch erheblich abstrahiert, mit anderen zu Klassen zusammengefaßt, mit ihren Ursachen und Wirkungen kausal verbunden und in ein System eingegliedert werden. Die so entstehenden Aussagen gelten für den Gesamtbereich der Untersuchung, welcher sich mit dem Bereich der Theorie deckt, also allgemein.

In unserem Fall ist die Induktion aber nicht durchführbar, weil der Untersuchungsbereich sich nicht auf alle von der Theorie zu erfassenden Fälle erstreckt. Setzt man eine Klasseneinteilung, etwa der Betriebe, voraus, so fehlen unserem Untersuchungsbereich einmal einige Klassen zur Gänze, so daß sich die zu gewinnenden Aussagen auf diesen Teil der Theorie nicht erstrecken können. Andererseits sind die vorhandenen Klassen nur mit einem Teil der in ihnen eingeschlossenen Fälle vertreten, so daß die aus diesem Teilmaterial zu folgernden Schlüsse nicht die umfassende Geltung innerhalb ihrer Klasse beanspruchen können, welche sie als theoretische Aussagen haben müssen. Wenn wir also von unserem Untersuchungsergebnis zu einem Beitrag vom Rang einer theoretischen Aussage gelangen wollen, müssen wir extrapolieren.

312.3 EXTRAPOLATION

Die Extrapolation besteht darin, daß ein Untersuchungsergebnis gewisser einschränkender Bedingungen entkleidet und dadurch sein begrifflicher Bezugsbereich ausgedehnt wird; für diesen erweiterten Bereich wird Gel-

tung beansprucht. Der Untersuchungsgegenstand wird als ein für ein größeres Ganzes repräsentativer Teil dieses Ganzen betrachtet, wobei die Merkmale des größeren Ganzen durch die Bedingungen bestimmt sind, welche vom Untersuchungsergebnis nach Eliminierung der einschränkenden Bedingungen erhalten bleiben. Über die Zulässigkeit der Extrapolation entscheiden die Bedingungen, unter denen eine durch die Erweiterung gewonnene Aussage Geltung beanspruchen kann.

Solange das theoretische Verständnis eines untersuchten Falles nicht festliegt, muß angenommen werden, daß das festgestellte Ergebnis — also der Einfluß des Standortes auf die Entstehung, Ansiedlung und Entwicklung von Industriebetrieben — von allen Bedingungen abhängt, unter denen die Beobachtung gemacht worden ist, also von allen Merkmalen des Standortes, der Betriebe und von allen Nebenumständen. Sollen von diesen Bedingungen gewisse eliminiert werden, dann ist deren Anteil am Ergebnis zu berücksichtigen und ebenfalls zu eliminieren. Soll das Untersuchungsergebnis in allgemeiner Geltung, also in Abhängigkeit von nur einigen ausgewählten Bedingungen, behauptet werden, dann müssen vorher alle übrigen Bedingungen eliminiert werden. Um also eine allgemeine Aussage auf Grund eines Untersuchungsergebnisses aufstellen zu können, muß zweierlei bekannt sein und berücksichtigt werden: die Gesamtheit aller Bedingungen, unter denen die Untersuchung angestellt worden ist, und die Abhängigkeit des Untersuchungsergebnisses von allen Bedingungen, welche eliminiert werden sollen. Nur in dem Umfange, in dem diese logische Bedingung für die Extrapolation eines Untersuchungsergebnisses erfüllt ist, kann die gefolgerte Aussage als gesichert gelten.

Tatsächlich aber ist diese Bedingung im allgemeinen nicht oder nur sehr unvollständig erfüllt; denn sie verlangt einerseits die vollzählige Erfassung aller beobachtbaren Tatsachen, andererseits die vollkommene Einsicht in den Kausalzusammenhang zwischen den standortlichen Ursachen und Wirkungen, also Kenntnisse, wie sie auf Grund der Untersuchung erst gewonnen werden sollen.

Die von der Extrapolation vorgestellte Erweiterung soll aber nicht nur in ihrem Inhalt richtig, sondern auch in ihrem Umfang und in ihrer Abgrenzung zweckmäßig sein, das heißt, sie soll einen in sich geschlossenen Baustein der Theorie bilden, der sich sinnvoll in das Gesamtsystem einfügt. Darüber entscheidet die richtige Auswahl der nicht zu eliminierenden Bedingungen. Sie kann nur dann erfolgreich aus dem Untersuchungsmaterial hergeleitet werden, wenn die von jeder Klasse im Untersuchungsgebiet vertretenen Einzelfälle für die ganze Klasse lückenlos repräsentativ sind; anderenfalls muß die Auswahl der Bedingungen ganz oder teilweise auf theoretische Gesichtspunkte gestützt werden.

313 THEORETISCHER GEWINN JEDER METHODE

Aus den denkbaren Beziehungen zwischen Untersuchungsergebnis und theoretischer Aussage, welche skizziert worden sind, ergeben sich die grundlegenden Möglichkeiten und Grenzen des theoretischen Gewinnes der Untersuchung, der Weg für seine Herleitung und der Rahmen, in dem er Geltung hat.

Der theoretische Gewinn besteht einmal im Vergleich der theoretischen Aussagen mit der Beobachtung in Einzelfällen, zum anderen in der

Extrapolation der Zusammenhänge von den beobachteten Einzelfällen auf allgemeinere Klassen von Betrieben, Faktoren und Umständen.

Der Vergleich ist inhaltlich beschränkt auf die bloße Kontrolle der theoretischen Aussage und erlaubt keinen spezifizierten Zusatz. Er ergibt sich in einfacher Weise durch die spezialisierende Anwendung der theoretischen Aussage auf einen konkreten Fall.

Die Extrapolation kann alle Beobachtungen heranziehen und in theoretische Sätze ausmünzen; diese sind aber nur innerhalb der tatsächlich angestellten Beobachtungen gesichert, also nur in einem kleinen Teil des Geltungsbereiches, welchen die Extrapolation auf Grund ihrer theoretischen Formulierung beanspruchen muß. Sie geht von einem theoretischen Ansatz aus und entwickelt sich durch die Verallgemeinerung der Beobachtungsergebnisse. Der theoretische Ansatz soll die mangelnde Vollständigkeit und Systematik des Beobachtungsmaterials ersetzen, indem er die denkbaren Standorteinflüsse in einem übersichtlichen Schema erfaßt. Die Beobachtung hat die Aufgabe, die zu bildenden Klassen zu exemplifizieren und die Aussagen in Einzelfällen zu kontrollieren, während die Abgrenzung und der systematische Zusammenhang der Klassen wieder Sache der theoretischen Überlegung ist.

Die extrapolierten Aussagen sind demnach nicht in allen ihren Teilen von der Untersuchung begründet oder logisch von ihr erzwungen; ihre Abkunft von der Untersuchung ist eher eine heuristische, indem sie zur Erklärung der Beobachtungen erforderlich sind und von diesen in konkreten Fällen bestätigt werden. Sie präsentieren sich als mögliche Antwort auf die Frage nach dem theoretischen Verständnis der Beobachtung; als deren mögliche Ansichten vom theoretischen Standpunkt aus.

314 BEDINGUNGEN DER ANWENDUNG

Da es notwendig ist, den Vergleich durch theoretische Umformungen vorzubereiten und für die Extrapolation eine theoretische Basis zu nehmen, besteht die Gefahr, daß die Auswertung der Untersuchung durch die einfließenden theoretischen Elemente präjudiziert wird. Um ihr vorzubeugen, sollen die theoretischen Sätze so spärlich und so spät wie möglich eingeführt werden; wo sie unvermeidbar sind, sollen die Sätze evident und die Operationen einfach sein. Für die Auswertung der Beobachtungen bedeutet das, daß die Beobachtungsergebnisse in Vergleich und Extrapolation zuerst auf die wirklichkeitsnächsten Bereiche der Theorie angewendet werden, wo sie nur einer geringfügigen Umformung oder Erweiterung bedürfen, bevor man mittels der gewonnenen oder geprüften theoretischen Sätze zu den mehr abstrakten Aussagen fortschreitet. Nach ihrer Wirklichkeitsnähe können die Aussagen der Theorie etwa in folgende vier Gruppen eingeteilt werden:

- die Gesamtwirkung des Standortes auf den Betrieb;
- die Wirkung eines isolierten Standortfaktors;
- die Klasseneinteilung der Faktoren, der Betriebe und der Umstände;
- das System, die logische Entwicklung und der innere Zusammenhang der Klassen.

Die aus dem Verhältnis von Untersuchung und Theorie hergeleiteten Bedingungen für das Vergleichen und Extrapolieren, wie auch die Einschränkungen für Inhalt, Umfang und Geltung der theoretischen Aus-

sagen resultieren aus dem Thema, dem Untersuchungsraum oder dem theoretischen Zusammenhang: sie bestehen grundsätzlich und gelten für jede denkbare theoretische Auswertung einer Untersuchung unter diesem Thema. Im vorliegenden Fall ist außerdem noch die inhaltliche Beschränkung zu beachten, welche die angewandte Untersuchungstechnik nahelegt, nämlich die Beschränkung auf deutliche und eindeutige Ereignisse innerhalb des Untersuchungsmaterials, wie schon oben¹⁾ angeführt. Es soll also nicht jeder Gegenstand, der durch die Untersuchung an sich berührt wird, in seiner theoretischen Bedeutung geprüft werden. Vielmehr muß sich die theoretische Auswertung damit bescheiden, innerhalb des theoretischen Systems einige Stellen zu beleuchten und inhaltlich auszuführen, welche durch die Beispiele der Untersuchung besonders klar belegt erscheinen.

3.2. Geordnete Zusammenfassung der Standortwirkungen

521 ORDNUNG DER STANDORTBEZIEHUNGEN

Der Einfluß des Standortes auf einen Betrieb besteht darin, daß der Standort die Beziehungen des Betriebes zu seiner Umwelt beeinflusst: die Versorgung mit Arbeitskräften, den Ein- und Ausgang von Gütern und Leistungen und den Austausch von Informationen. Gemäß diesen drei Gruppen können die Standorteinflüsse gegliedert werden, welche in der vorliegenden Untersuchung zutage getreten sind.

Bei der Frage der Arbeitskräfte kann die gewöhnliche Unterscheidung nach der Qualifikation durchgeführt werden, also in leitende Kräfte, Fachkräfte, angelernte und ungelernte Arbeitskräfte.

Güter und Leistungen sind nach ein- und ausgehenden zu unterscheiden. Die Gesamtheit der ausgehenden Güter und Leistungen bildet den Absatz, dessen Struktur je nach Art und Umfang des Produktionsprogrammes einheitlich oder komplex ist, so daß seine Abteilungen nicht allgemein klassifiziert werden können. Die eingehenden Güter und Leistungen können unterteilt werden in laufende und gelegentliche. Die laufenden Güter und Leistungen sind solche, deren Verbrauch konstant ist oder in einem festen Verhältnis zur Produktionsmenge steht, also Roh- und Hilfsstoffe, welche in das Produkt eingehen, Leistungen von Zulieferanten und Teilarbeiten, welche im Lohn nach außen vergeben werden und ebenfalls in das Produkt eingehen, schließlich Betriebsstoffe und Energie, die dem Produktionsprozeß dienen oder zu den fixen Kosten zählen. Zu den gelegentlichen Gütern und Leistungen gehören die Materialien und Leistungen für Reparaturen und Überholung, für Versuchsanfertigungen, Experimente und Entwicklung.

Die Informationen sind ebenfalls in ein- und ausgehende zu teilen. Die wichtigste Gruppe der ausgehenden Informationen kann als Absatzwerbung zusammengefaßt werden. Sie wendet sich an den Markt, also an die Käufer oder Verbraucher, an die aktuellen und die potentiellen Kunden sowie an die Mittelsmänner zu ihnen, die Vertreter. Sie umfaßt alle Mitteilungen, beginnend bei der Reklame, welche Bedarf und Nachfrage wecken soll, über das Angebot mit seinen sachlichen Qualitäts- und Preisinformationen bis zur Faktura und Zahlungsanmahnung. Der

¹⁾ S. 17/18.

andere Teil der ausgehenden Informationen richtet sich an die Lieferanten, gewöhnlich als Bestellungen, sowie an sonstige Gegenüber des Betriebes, wie die Behörden.

Die eingehenden Informationen kommen von denselben Stellen, an welche die ausgehenden Informationen gerichtet sind, müssen aber unter dem entgegengesetzten Gesichtspunkt betrachtet werden. Die wichtigsten Informationen liefert der Markt, einmal als Aufträge und Bestellungen, zum anderen in Form von Wünschen, Anregungen und Anfragen der Kunden oder Verbraucher. Daneben gibt es Informationen über den allgemeinen „Trend“ von Angebot, Nachfrage, Preisen, Qualitäten und Sorten, welche sich auf jede der beiden Marktseiten beziehen, aber nicht nur aus dem Markt stammen, sondern auch Lieferanten und Arbeiter zur Quelle haben. Schließlich gibt es die Absatzwerbung der Lieferanten, die Mitteilungen der Behörden und Informationen von sonstigen Stellen. Eine eigene Gruppe bilden die betriebstechnischen Informationen, welche das „know how“ der Fabrikationsvorgänge und ihrer Organisation betreffen.

Die Informationen werden durch verschiedene Informationsträger übermittelt, welche außer der bloßen Information oft auch noch andere Werte verkörpern. Als reine, materiell wertlose Informationsträger dürfen Ferngespräch, Fernschreiben und Briefpost angesehen werden, ebenso Warenmuster, welche der Absicht nach nur zur Verdeutlichung der Warenbeschaffenheit dienen und nicht als Ware gerechnet werden. Daneben können die Informationen an Handelswaren gebunden sein oder von Arbeitern überbracht werden. Der erste Fall liegt etwa vor, wenn zur versuchsweisen Anfertigung eines neuen Artikels der nötige Rohstoff beschafft wird: dessen Wert besteht in der erstrebten Information darüber, ob er sich zu der Herstellung eignet und ob der hergestellte Artikel Erfolg verspricht. Maßgebend sind die Qualitäten des Rohstoffes, die den Produktionsgang beeinflussen und in den Artikel eingehen, und zu denen auch der Preis des Rohstoffes gehört. Nicht maßgebend ist hingegen der Materialwert des Rohstoffes: denn er ist, auch wenn er im hergestellten Artikel erhalten bleibt, unbedeutend gegenüber den Kosten der Versuchsanfertigung, welche an sich, als Produktionsvorgang betrachtet, ohnehin unrentabel ist.

Um den Materialwert und den Informationswert einer Ware zu trennen, kann man den Materialwert als den Wert definieren, welcher sich vervielfacht, wenn die Warenmenge im gleichen Maße vervielfacht wird; der Informationswert dagegen bleibt bei jeder Vermehrung der Warenmenge konstant, sobald die Menge ein gewisses Minimum erreicht hat, welches im genannten Beispiel durch die für die Versuchsfabrikation erforderliche Mindestmenge bestimmt wird.

Die von einem Arbeiter oder Angestellten übermittelte Information kann in der Kenntnis eines Artikels, einer Fertigungsmethode oder einer Marktverbindung bestehen, die er aus eigener Erfindung besitzt oder aus einem anderen Betrieb mitbringt. Sein „Informationswert“ kann vom „Arbeitskraftwert“ allerdings nur dann getrennt werden, wenn die überbrachte Kenntnis auch an andere Arbeitsplätze übertragen und von anderen Arbeitern genützt werden kann, also nicht etwa an die persönliche Geschicklichkeit des ersten Arbeiters gebunden ist.

Indem die Standortfaktoren auf die genannten Beziehungen des Betriebes zu seiner Umwelt einwirken, beeinflussen sie die Entwicklung des

Betriebes, aber zunächst nur des bereits bestehenden Betriebes. Soweit der Einfluß des Standortes auf den Zuzug oder die Gründung von Betrieben sich unter dieselben Kategorien subsumieren läßt, beruht er einmal darauf, daß der Unternehmer den zu erwartenden Standorteinfluß in seiner Beurteilung vorwegnimmt und danach über Gründung oder Zuzug entscheidet. Zum anderen gibt es einen tatsächlichen Einfluß des Standortes bereits auf Kleinst- und Ein-Mann-Betriebe, also auf der Vorstufe des Industriebetriebes. Er entscheidet darüber, ob das Unternehmen über das vorindustriebetriebliche Stadium hinauskommt und zu einem Industriebetrieb wird, oder ob es schon vorher wieder zu bestehen aufhört.

Daneben gibt es spezifische, auf die Betriebsgründung oder die Betriebsverlagerung an sich zielende Einflüsse, wie behördliche Erleichterungen oder Behinderungen, Ansiedlungserleichterungen, anfängliche Steuerbegünstigung oder Bereitstellung von Wohn- und Betriebsraum, die aber rein standortpolitischer Natur sind.

Die Frage nach der Wirkung des Standortes auf die Entwicklung von Industriebetrieben kann also zerlegt werden in die Frage nach dem Einfluß des Standortes auf die Beziehungen zwischen Betrieb und Umwelt und in die Frage nach der Bedeutung jeder einzelnen dieser Beziehungen für die Entwicklung des Betriebes: das entsprechende gilt mit den oben genannten Einschränkungen für die Ansiedlung und Neugründung von Betrieben. In diesem Sinne soll die im Landkreis Kronach durchgeführte Untersuchung betrachtet werden. Dazu und der größeren Übersichtlichkeit halber seien ihre Ergebnisse zunächst noch einmal zusammengefaßt und in der Ordnung der Beziehungen zwischen Betrieb und Umwelt dargestellt.

522 ZUSAMMENFASSUNG DER UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

Der Landkreis Kronach besteht aus einem inneren, industrieleeren Waldgebiet, und einem äußeren, industrialisierten Rand. Die Industrie umfaßt relativ wenige Branchen, die ihrerseits durch verhältnismäßig wenige, große Betriebe vertreten sind. Die Industrie bildet kein zusammenhängendes Revier, sondern verteilt sich auf einzelne Industriedörfer, die meist von einer einzigen Branche und nur ein oder zwei großen Betrieben ganz beherrscht werden. Zwei Ausnahmen bilden die Städte Kronach und Ludwigsstadt, die jede in ihrem Bezirk eine gewisse Vielfalt gegenseitig abhängiger Industrien beherbergen. Die beiden Stadtbezirke stellen den südlichen und nördlichen industriellen Schwerpunkt des Landkreises dar, verbunden durch eine Straßen- und Bahnlinie, welche Teilstück der Verbindung München—Berlin ist, und getrennt durch den von Südosten nach Nordwesten verlaufenden Frankenwaldkamm.

Der Landkreis Kronach als Ganzes lag vor dem Kriege zentral in Deutschland. Die nord-südliche Verkehrsachse führte durch das Kreisgebiet und erreichte nördlich und südlich der Kreisgrenzen den Anschluß an die Ost-West-Verbindungen. Dementsprechend erstreckten sich die wirtschaftlichen Fernbeziehungen des Kreises auf ganz Deutschland oder auf den Export. In den Nahverbindungen jedoch war der Landkreis überwiegend nach Norden orientiert und an das mitteldeutsche Industriebecken um Chemnitz und Leipzig gebunden. Besonders deutlich war das

bei dem nördlichen Bezirk Ludwigsstadt, der vom südlichen Landkreis durch den Frankenwaldkamm getrennt ist und auf drei Seiten von Thüringen umschlossen wird. Durch die Lage der Industrie am Rand des Landkreises liefen sogar viele Verbindungswege zwischen kreisangehörigen Orten durch das nördliche Nachbarland, das innere Waldgebiet meidend.

Die einschneidende Änderung in der standortlichen Situation des Landkreises Kronach nach dem Kriege war die Errichtung und Schließung der Zonengrenze entlang der Grenze nach Thüringen, mit welcher der Landkreis drei Fünftel seiner Grenze gemeinsam hat. Die Zonengrenze durchschneit die Verbindungslinien zwischen kreiseigenen Orten, welche durch Thüringen liefen, die Verbindungen mit dem mitteldeutschen Stamm-land, den Durchgangsweg nach Norden mit seinem Anschluß an die nördliche Ost-West-Verbindung und die direkte Verbindung nach dem Nordwesten. Sie schaltete das ganze Gebiet jenseits der Zonengrenze aus dem Bezugs- und Absatzmarkt aus, verlängerte den Zugangsweg nach Nord- und Nordwestdeutschland und zu den Außenhandelshäfen und schuf in bezug auf das neugebildete westdeutsche Wirtschaftsgebiet für Kronach eine extreme Randlage. Die Wirkungen der Zonengrenzziehung auf die Umweltbeziehungen der Betriebe waren je nach Industrie verschieden und wurden zum Teil durch staatliche Maßnahmen abgeschwächt.

322.1 ARBEITSKRÄFTE

Für die Arbeitskräfte bedeutete die Zonengrenzschließung das Ende des Pedelverkehrs von Thüringen nach Bayern und umgekehrt sowie des Durchgangsverkehrs durch Thüringer Gebiet. Die Sperrung des Durchgangsverkehrs betraf in erster Linie den Zugverkehr in den Tettauer Winkel über Schauberg. Der Staat begegnete dem durch den Ausbau des Rennsteiges und der Straße von Kleintettau nach Schauberg, die daraufhin einen ausreichenden Straßenverkehr bewältigen konnten. Eisenbahn-güterwaggons konnten von Ludwigsstadt bis Schauberg auf Straßenrollern befördert werden, ohne daß der Inhalt umgeladen zu werden brauchte. Für den Straßenverkehr nach Schauberg brachte der neuausgebaute Nordanschluß allerdings einen beträchtlichen Umweg, wenn man nicht die Waldwege von Pressig aus benutzen wollte.

Mit dem Verbot des Pendelverkehrs wurden einerseits Thüringer Arbeiter von den Glashütten im Tettauer Winkel ferngehalten, andererseits Kronacher Arbeiter von den Schieferbrüchen bei Lehesten. Im Tettauer Winkel ermöglichte der Staat den Bau von Wohnungen für die aus Thüringen herüberziehenden Glasfacharbeiter. Eine entgegengesetzte Abhilfe im Wohngebiet der Schieferarbeiter von Tschirn bis Lauenhain gelang allerdings nicht, so daß dort Arbeitslosigkeit einsetzte.

Eine andere Folge der Zonengrenzziehung war der Zustrom von Flüchtlingen, welche die Einwohnerzahl des Landkreises um 30 Prozent erhöhte. Dadurch gewann der Landkreis eine große Anzahl industrieller Arbeitskräfte, welche nicht allein im industrialisierten Randstreifen, sondern auch in den Dörfern des inneren Waldgebietes untergebracht werden mußten, und für welche die Arbeitsplätze fehlten. Der resultierende Druck auf den Arbeitsmarkt wurde nur zum Teil durch Abwanderung oder Weiterwanderung gemildert. Der Industrie stand also bis in die jüng-

ste Zeit hinein ein reiches Angebot an Arbeitskräften, zumindest an ungelerten, zur Verfügung. Die natürlichen Auswirkungen auf das Lohnniveau wurden zwar durch die für Westdeutschland oder Bayern einheitliche Tarifpolitik behindert; dennoch verbilligte und vereinfachte das Überangebot für die Industrie den Arbeitereinsatz, da die Arbeitskräfte mit größerer Leichtigkeit eingestellt und entlassen und mit geringerem Widerstand zu längerer und intensiverer Leistung angehalten werden konnten, und weil die außertariflichen Leistungen nicht so hoch zu sein brauchten.

322.2 MATERIAL

322.21 BEZUGSGÜTER

An wichtigen Rohmaterialien wurden Kohle, Kaolin und Weiden von der Zonengrenzziehung betroffen. Die Kohlenbezüge aus Mitteldeutschland und der CSR konnten ab 1954 wieder etwa die Hälfte des Bedarfes decken; die andere Hälfte — anfänglich die Gesamtmenge — mußte aus Westdeutschland und dem Saarland beschafft werden, teilweise unter Hinzunahme von amerikanischer oder Stockheimer Kohle. Für die Bezüge aus dem Westen wurde ein Frachtausgleich von 3,10 DM/t gewährt. Es blieben aber noch Sorten- und Mengenschwierigkeiten bei der Beschaffung bestehen; sie waren besonders stark während der allgemeinen westdeutschen Kohlenknappheit 1951.

Die früher ausreichenden Kaolinlieferungen aus Mitteldeutschland und der CSR konnten nur in quantitativ und qualitativ unzureichendem Maße wiedererlangt werden; die Ersatzlieferungen kamen aus dem Ausland, zum kleineren Teil aus Oberfranken und der Oberpfalz.

Der Bezug von Weiden aus Oberschlesien wurde ganz unterbrochen. Gleichwertige Weiden lieferte Holland, aber wesentlich teurer; geringere Qualitäten wurden aus Belgien und Spanien bezogen. Teilweise legten die Betriebe eigene Kulturen an.

Die in kleineren Mengen, aber sehr mannigfach benötigten Hilfs- und Betriebsstoffe, Hilfsleistungen und Ausrüstungsgegenstände hatte die im Landkreis Kronach ansässige Industrie vornehmlich aus dem mitteldeutschen Raum bezogen, wobei ihr der bestehende enge Kontakt zustatten kam. Nach der Zonentrennung konnten neue Verbindungen mit geeigneten westdeutschen Firmen wegen der größeren Entfernung und der erforderlichen großen Zahl nur mit Mühe angeknüpft werden, und die Abwicklung der Geschäfte mit den neugefundenen Lieferanten ließ die gewohnte Leichtigkeit vermissen. Die darin beschlossenen Schwierigkeiten können zwar, wegen der Vielfalt der Beziehungen und Bedürfnisse, nicht allgemein als bestimmte Material- oder Kostenfaktoren definiert werden; sie bedeuteten aber in ihrer Summe eine Behinderung des Betriebsfortganges und der industriellen Entwicklung.

Die Versorgung mit elektrischer Energie hängt im Landkreis Kronach ganz von Zulieferungen von außen ab. Der südliche Teil bis zur Linie Pressig — Tschirn bezieht den Strom aus dem Umspannwerk Neuhaus/Thüringen, welches seinerseits vom Überlandwerk Kulmbach beliefert wird. Der nördliche Zipfel gehörte zum Gebiet eines thüringischen Versorgungsunternehmens, welches den Strom in Thüringen erzeugte oder aus Thüringen bezog. Die Zonengrenze durchkreuzte also im Süden die

Hauptversorgungsleitung aus Neuhaus, im Norden die aus dem thüringischen Netz abzweigenden Leitungen, sowie entlang der nördlichen Grenze diejenigen Leitungen, welche wegen der wirtschaftlichen Verflechtung stückweise durch thüringisches Gebiet liefen. Damit bestand die Gefahr der Unterbrechung der Stromzufuhr, wenn auch bisher nur 1952 eine vorübergehende Abschaltung erfolgte.

Um die Versorgung im Süden zu sichern, wurde ein zweites Umspannwerk in Friesen gebaut und zusätzlich zu dem Neuhauser Werk in Betrieb genommen. Der nördliche Zipfel wurde durch Ausbau der Einspeisungsstation in Pressig an das bayerische Netz angeschlossen. Schauberg, welches bisher über Tettau aus Ludwigsstadt versorgt worden war, wurde durch eine direkte Leitung mit Pressig verbunden. Für die teilweise durch Thüringen laufende Leitung von Schauberg nach Sattelgrund wurde eine Ersatzleitung diesseits der Grenze gebaut. Für die bei Kleintettau den Thüringer Zipfel durchquerende Leitung von Ludwigsstadt nach Tettau besteht noch keine Ersatzleitung. Die Vorkehrungen im nördlichen Zipfel wurden von dem ehemals thüringischen Unternehmen, das seinen Sitz nach Ludwigsstadt verlegt hatte, ohne Staatszuschüsse mittels Bankkrediten finanziert. Die Strompreise liegen dadurch um 10 bis 15 Prozent höher als im Bundesgebiet.

322.22 VERSANDGÜTER

Die unmittelbare Auswirkung der Zonengrenzziehung auf den Absatz der Kronacher Betriebe bestand darin, daß sie die Gebiete jenseits der Zonengrenze — mit Ausnahme Berlins — aus dem Markt ausschloß und den direkten Zugang nach dem Nordwesten und Westen Deutschlands versperrte. Indirekt beeinflusste sie den Absatz, indem sie die Konkurrenz auf die westdeutschen Betriebe beschränkte und auf die westlichen Gebiete zusammendrängte. Ferner brachte sie den Durchgangsverkehr durch den Landkreis zum Erliegen, was sich einerseits auf den vom Verkehr abhängigen Innenabsatz auswirkte, andererseits auf die vom Durchgangsverkehr vermittelten Marktinformationen. Staatliche Maßnahmen und unternehmerische Anstrengungen versuchten den Auswirkungen der Zonengrenzziehung zu steuern. Den von der Zonengrenze verursachten Wirkungen und Gegenwirkungen überlagerten sich Marktentwicklungen, welche von der Grenzziehung unabhängig waren.

322.221 INNENABSATZ

Der Absatz innerhalb des Kreisgebietes hat nur für die Lieferanten von schwerem Baumaterial eine wesentliche und für die Brauereien eine immerhin bemerkenswerte Bedeutung. Zwar setzen auch die Zulieferanten der Radioindustrie ihre Waren ausschließlich im Landkreis selber ab, nämlich an das Kronacher Radiowerk; dessen Bedarf aber, der über den Absatz der Zulieferanten entscheidet, hängt vom Fernabsatz der produzierten Radiogeräte ab. Die Absatzentwicklung der Zulieferanten ist also im Zusammenhang mit dem Fernabsatz zu betrachten.

Dem Absatz von Baumaterial kam der Wohnungsbau im Kreisgebiet zugute, der schon frühzeitig vom Staat gefördert wurde. Das führte bei den von vornherein auf Nahabsatz eingestellten Tonwerken zur Aus-

lastung der Kapazität. Das Marmorwerk dagegen hatte zuviele Abnehmer jenseits der Zonengrenze verloren und mußte unter Verwendung von teureren Importsteinen zum Fernabsatz nach Süddeutschland übergehen.

Die Steinbrüche und Schotterwerke, welche den im Vergleich zum Preis schwersten Baustoff liefern, waren sowohl auf Innenabsatz wie auf Nahabsatz eingestellt, nämlich auf die Belieferung von Straßen- und Bahnbau im verkehrsreichen Randgebiet des Kreises und in den Streifen beiderseits der Grenze, ferner entlang der nord-südlichen Durchgangsstrecke. Diese Betriebe verloren ihren Absatz weitgehend, indem der Nahabsatz in Thüringen durch die Zonengrenze gesperrt und der kreiseigene Bedarf mit den Verkehrsbeschränkungen hinfällig wurde. Nach Süden auszuweichen, war wegen der frachtgünstiger liegenden südlichen Schotterwerke unmöglich. Erst spät zog der Innenabsatz durch verstärkten Straßen- und Bahnbau im nördlichen Landkreis wieder an. Gleichzeitig begann die Betriebsumstellung auf Edelsplitt, welcher weniger frachtkostenempfindlich ist und deshalb auch weiter nach Süden geliefert werden kann.

522.222 NAHABSATZ

Im Nahabsatz lag das Hauptgeschäft bei den Brauereien, welche Thüringen belieferten. Die Zonengrenze verschloß diesen Markt; der südliche war in den Händen eingeführter bayerischer Brauereien. Limonade und preiswerter Wein traten als zusätzliche Konkurrenz auf. Bald danach ergab der steigende Lebensstandard eine innere Marktausweitung durch den Zug zu teureren Qualitäten, mehr Sorten und zum Flaschenbier. Das gestattete bei reduzierten Mengenumsätzen befriedigende Erträge, bedingte aber gleichzeitig eine beginnende Konzentration auf moderne und rationelle, also kapitalstarke Brauereien.

Neben den Brauereien war die Holzbearbeitung vorwiegend auf den Nahabsatz nach Thüringen eingestellt, wie es ihrer Lage entsprach. Nach der Grenzschließung erlebte sie ebenfalls eine innere Ausweitung des örtlichen Marktes, nämlich durch den Wohnungsbau, aber in weit geringerem Maße, so daß sie heute den Hauptteil ihrer Kunden unter Schwierigkeiten und bei geringem Ertrag in Westdeutschland und Berlin suchen muß. Allerdings sind die Unbilden des Geschäftes eher für die Holzbearbeitung im ganzen als für den oberfränkischen Standort charakteristisch, und in Oberfranken selber rühren sie nicht nur von der Markterferne her, sondern auch von der kleinbetrieblichen Struktur der holzbearbeitenden Industrie.

Außer Bier und Holz wurde eine Reihe von Produkten, die eigentlich für den Fernabsatz oder den Export bestimmt waren, in das nördliche Nachbarland geliefert, um von dort ihren Weg auf die Märkte Westdeutschlands oder des westlichen Auslandes zu nehmen. Für diese Produkte versperrte die Zonengrenze zwar die bisherigen Absatzkanäle, aber nicht den Markt selber, wie sie das bei den im Nachbarland tatsächlich verbleibenden Waren getan hatte. Der Warenfluß zwischen den Kronacher Lieferanten und den westlichen Kunden hätte nach der Zonengrenzschließung im vorherigen Umfange fortgesetzt werden können, wenn nur jede Marktpartei von der anderen Kenntnis besessen hätte. Erst der Mangel

darán begründete die Unentbehrlichkeit des von der Zonengrenze herausgeschnittenen Stückes des Absatzweges. Die Wirkung der Zonengrenze auf jenen unechten Nahabsatz soll daher nicht unter dem Gesichtspunkt des Einflusses auf den Güterstrom betrachtet werden, sondern unter dem der Beeinträchtigung der Absatzinformationen. Als solche gehört sie nicht zur Frage des Nahabsatzes, sondern zu der der Informationen.

322.223 FERNABSATZ

Die auf Fernabsatz angewiesenen Betriebe des Landkreises Kronach können nach ihrem Verhältnis zum Standort eingeteilt werden in Betriebe, deren unternehmerische Spitze im Landkreis selber liegt, und solche, welche Schwesterbetriebe, Zweigbetriebe oder Filialen anderer westdeutscher Betriebe oder Unternehmen sind. Unter den Unternehmen, welche ihren Hauptsitz im Landkreis Kronach haben, gibt es die, welche mit ihren sämtlichen Betriebsstätten im Landkreis Kronach eingesessen sind, andere, welche im Landkreis Kronach eingesessene Betriebe besitzen, aber weitere durch die Zonenteilung verloren haben, und schließlich solche, die im Landkreis Kronach nur über neu gegründete oder neu angesiedelte Betriebsstätten verfügen. Die Unternehmen, welche im Landkreis Kronach sitzen, aber auswärtige Zweigbetriebe unterhalten, brauchen in das Schema nicht aufgenommen zu werden; denn die auswärtigen Betriebe sind von geringer Bedeutung. Das heißt, daß im wesentlichen nur solche Unternehmen im Landkreis Kronach sitzen, die dort alle oder fast alle ihre Produktionsstätten haben.

Die eingesessenen Unternehmen des Fernabsatzes repräsentieren, wenn auch nicht lückenlos, die alten Kronacher Gewerbezeige: Porzellan- und Glasindustrie, Holzverarbeitung, Schieferindustrie, Marmorwerke, Handstickerei, Bastweberei und Korbflechterei; daneben finden sich Fahrzeugbau und Drahtweberei. Da diese Gruppe quer durch alle Branchen reicht, erscheint die Absatzentwicklung nach der Zonengrenzschließung auf den ersten Blick völlig uneinheitlich; so erhöhte etwa die Glasindustrie Produktion und Absatz um mehr als die Hälfte, während die Marmorindustrie kaum die Stammarbeiterschaft halten konnte. Berücksichtigt und eliminiert man aber die in jeder Branche verschiedenen, vom Standort unabhängigen Sondereinflüsse, dann verbleiben zwei gemeinsame Elemente, welche die Zusammenfassung zu einer Gruppe rechtfertigen: Erstens blieb der schädigende Einfluß der Zonengrenze in jedem Falle zweitrangig, im Gegensatz etwa zu den Betrieben des Innen- und Nahabsatzes, wo er sich für die Schotterwerke zu einer Existenzgefährdung auswuchs, und zweitens folgte der Absatz in jeder Branche eng der Entwicklung auf dem betreffenden westdeutschen Teilmarkt.

Der Anschluß an den westdeutschen Markt und seine Entwicklung gelang, indem einerseits die mit der Zonengrenze aufgetauchten Hindernisse überwunden wurden, andererseits die für die Marktverbindung an sich notwendigen Voraussetzungen erfüllt wurden. Die durch die Zonengrenze angefallenen Mehrfrachten wurden bei schweren Bezugsgütern durch staatliche Frachtzuschüsse ausgeglichen; bei den Versandgütern fielen die Staatszuschüsse weniger ins Gewicht als die Tatsache, daß die Güter ohnehin für Fernabsatz geeignet, das heißt wenig frachtempfindlich waren. Die durch die Zonengrenze abgeschnittenen Facharbeiter

konnten durch den staatlich geförderten Wohnungsbau untergebracht und gehalten werden.

Für den tatsächlichen Kontakt mit dem westdeutschen Markt war entscheidend, daß die Betriebe alteingesessen waren: daß die kleinen Betriebe ihrem Standort nach den Aufkäufern bekannt waren und von ihnen besucht wurden, und daß die größeren Betriebe ihren alten Kundestamm in Westdeutschland unter unveränderten räumlichen Voraussetzungen bedienen und beliefern konnten. Damit die in den alten Beziehungen gebotenen Verkaufsgelegenheiten auch genutzt werden konnten, mußten die produzierten Artikel dem sich wandelnden Bedarf fortwährend angepaßt werden. So entwickelte die Glasindustrie vielfältige Fläschchen für moderne Kosmetika, Pharmazeutika und Genußmittel-Portionspackungen. Die Feinkeramik setzte ihre stete Produktion von Neuentwürfen für Zier- und Gebrauchsporzellan fort. Die technische Keramik stellte sich teilweise auf Kunststoffzeugnisse um; sie nahm also eine technisch neue Produktion auf, um im kaufmännischen Sinne die Anpassung an die neuen Wünsche ihrer alten Kunden durchzuführen. Die Schieferindustrie verlegte das Schwergewicht der Produktion auf Elektroschiefer. Die Drahtweberei verfeinerte ihre Gewebe und ersetzte Metall durch Kunststoff. Die Handstickerei folgte der schnell wechselnden Mode, die sie im gegenwärtigen Zeitpunkt allerdings in eine Flaute geführt hat. Die Bastweberei stellte sich, wegen des Zuges zum Fabrikaerzeugnis, auf Halbfabrikate um, während die Korbflechterei zum Teil auf Bast überging und eine vollkommen neue Kollektion moderner Flechtarbeiten schuf. Die Marmorindustrie schließlich verlegte sich auf teureres Rohmaterial und höherwertige Verarbeitung, um damit überhaupt erst im Fernabsatz Fuß fassen zu können.

Auf dem Hintergrund dieser Voraussetzungen gelang den im Landkreis Kronach eingesessenen, auf Fernabsatz eingestellten Betrieben der Zugang zum westdeutschen Markt und die Teilnahme an dessen Entwicklung, welche für jede Branche durch Nachfrage und Konkurrenz bestimmt wurde. Porzellan, Glas, Fahrzeugbau, Drahtweberei und Bastflechterei gerieten in einen Absatzsog; die Holzverarbeitung konnte sich gegen zahlreiche westdeutsche Betriebe im enger gewordenen Markt gerade halten; die Schieferindustrie gewann in technischen Artikeln, was sie in den übrigen verlor; die Marmorindustrie konnte nur für ihre hochwertigen Waren einen gewissen Markt im Süden und Westen erringen; die Handstickerei erfuhr eine kurzlebige Hochkonjunktur. In der Korbflechterei schieden sich die stagnierenden Betriebe, welche bei ihren alten Artikeln blieben, von den prosperierenden, die der Mode zu folgen wußten.

Im Landkreis Kronach liegen zwei größere Unternehmen, die einen Teil ihrer Betriebsstätten jenseits der Zonengrenze verloren haben und jetzt noch über Fabriken in Steinbach am Wald und in Pressig verfügen.

Die Flaschenglasfabrik in Steinbach am Wald gehörte bis Kriegsende zu einem größeren deutschen Konzern, aus dem sie durch die Zonengrenze als einziges westdeutsches Werk herausgebrochen wurde. Jetzt wird sie als selbständiges Unternehmen geführt; die frühere Konzernleitung hat den Vertrieb übernommen. Im selben Ort liegt eine Porzellanfabrik, die mit ihrem Zweigbetrieb in Pressig ebenfalls aus einem Konzernbetrieb zum selbständigen Unternehmen wurde, mit der früheren Konzernleitung als Firmenleitung. Die beiden Unternehmen zeichnen sich dadurch aus,

daß sie mit ihrer Geschäftsentwicklung nach Kriegsende die vergleichbaren Firmen ihrer Branche weit in den Schatten stellten. Die Flaschenglasfabrik konnte Kapazität und Absatz mengenmäßig verdreifachen, während das Porzellanunternehmen den Wertumsatz auf das Zehn- bis Zwölfwache zu steigern vermochte.

Der entscheidende Vorsprung der beiden Unternehmen vor den anderen auf Fernabsatz eingestellten Betriebe des Landkreises Kronach, welcher über die für jene genannten Voraussetzungen hinausging, bestand in der überkommenen subjektiven Marktgröße. Die Stammunternehmen hatten über einen Markt verfügt, der bis Kriegsende die Produktion des ganzen Konzernes aufgenommen hatte, und der zu einem erheblichen Teil in Westdeutschland gelegen war. Dieser „ihr“ westdeutscher Markt war den Unternehmensleitungen erhalten geblieben, als sie in den Landkreis Kronach übersiedelten, während die Produktionskapazitäten auf ein Viertel zusammenschrumpften. Den Fabriken standen also bei gleich großer Produktion viermal mehr Absatzkanäle zu Gebote als den im Landkreis Kronach eingesessenen Unternehmen. So konnte ohne Absatzschwierigkeiten die Produktion bis an die Grenze der Kapazität getrieben werden und gleichzeitig das Produktionsprogramm auf die lukrativeren Artikel reduziert werden. Der Erfolg war Vollbeschäftigung bei gutem Ertrag, Selbstfinanzierung und schnellere Expansion als bei jedem konkurrierenden Betrieb.

Die im Landkreis Kronach neu gegründeten oder neu angesiedelten Betriebe des Fernabsatzes, welche zum Anschluß an den westdeutschen Markt derselben Voraussetzungen bedurften wie die eingesessenen Betriebe, verfügten darüber nur in bezug auf Transportkosten, ungelernete Arbeitskräfte und hinsichtlich der Gestaltung ihres Produktionsprogrammes. Für die Organisation des Kontaktes mit dem Markt aber gab es für die neuen Betriebe grundsätzlich zwei Hindernisse: Die neu angesiedelten Betriebe waren ihrem Standort nach dem Markt unbekannt, und die neugegründeten Betriebe waren darüber hinaus ihrem Namen nach dem Markt unbekannt, ebenso wie ihnen die Verhältnisse am Markt nicht geläufig waren. Der Kontakt mit dem Markt, der Anschluß an den von der Branche bestimmten westdeutschen Teilmarkt und damit der Absatzserfolg eines jeden neuen Betriebes kamen nur in dem Maße zustande, in dem die beiden grundsätzlichen Hindernisse überwunden werden konnten, oder in dem sie durch besondere Umstände von vornherein ausgeschaltet waren. Das war zum Beispiel insofern möglich, als mancher der neu gegründeten Betriebe aus einem nichtindustriellen Unternehmen gleicher Branche hervorging, also nur ein betriebstechnisches, aber kein kaufmännisches Novum vorstellte.

Zu den neuen Betrieben gehören zwei Porzellanfabriken, zwei Zulieferanten der Elektroindustrie, eine Spinnerei und Weberei und eine Ansichtskartendruckerei, ferner eine geringe Anzahl kleinerer Betriebe, darunter zwei Werkstätten für Holzverarbeitung und zwei mechanische Webereien.

Die eine Porzellanfabrik, welche Zierporzellan herstellt, entstand in Küps aus einem einschlägigen Großhandelsunternehmen, dessen Stellung der Kundschaft gegenüber sie einfach übernahm. Der andere Betrieb wurde in Schauberg von einem heimatvertriebenen Porzellanfabrikanten wiederaufgebaut, der vorher als Treuhänder bei Porzellanfabriken in Kronach und Küps beschäftigt war und insofern über die Kenntnis des

einschlägigen Marktes verfügte. Beide Betriebe entwickelten sich rasch, der erste bis zu 140 Beschäftigten, der zweite mit 200 bis 250 Beschäftigten zum größten Lieferanten von Flaschenverschlüssen in Westdeutschland.

Die beiden Zulieferanten der Elektroindustrie, eine Gehäusefabrik in Unterrodach und eine Lautsprecherfabrik mit Spritzgußwerk in Küps, liefern fast ausschließlich an die Kronacher Radiofabrik, deren Bedarf den Anstoß zur Gründung und zum Aufbau der Zulieferanten gegeben hatte. Die Frage des Zuganges zum Markt, ebenso wie die Transportkostenfrage, ist auf diese indirekte Weise eindeutig gelöst; die Absatzentwicklung der Zulieferanten hängt fast vollkommen von der des Großabnehmers ab.

Die Ansichtskartendruckerei entstand nach 1948 aus einem Kleinstbetrieb, welcher schon seit vor dem Kriege Ansichtskarten hergestellt hatte. Der Betrieb war also weder an seinem Standort noch auf dem Markt als solchem neu, außer dem Umfange nach, und damit ein Neuling nur auf den Bezirken des Marktes, die er zum Absatz des Produktionszuwachses neu gewinnen mußte. Der Unternehmer entledigte sich dieser Aufgabe durch ausgedehnte persönliche Kundenwerbung, die dem Betrieb eine stabile Beschäftigung für etwa 40 Personen sicherte.

Die Spinnerei und Weberei in Neuses wurde ganz aus Staatsmitteln gegründet, und zwar als Velegerzentrum für die oberfränkischen Hausweber. Als solches war sie vier Jahre lang nicht lebensfähig; denn es gelang nicht, gleich nach zwei Seiten hin völlig neue Kontakte aufzunehmen: zu den relativ weit entfernten Hauswebern im Osten und zum Markt im Süden und Westen. 1953 wurde das Unternehmen von einem Textilfachmann als selbständige Weberei mit angeschlossener Spinnerei umorganisiert. Von da an wurde es möglich, einen allmählich ausreichenden Markt mittels Reisevertretern zu erwerben und zu halten. Später gelang es auf dieser Grundlage sogar, nach dem ursprünglichen Plan Hausweber zu beschäftigen.

Von den genannten kleineren Neugründungen kam nur ein Holzverarbeitungsbetrieb dazu, mit seinen Holzspielwaren im Süden Fuß zu fassen. Den anderen fehlten im Kronacher Raum die Abnehmer und über das Kronacher Gebiet hinaus die Verbindungen, welche Beschäftigung und Expansion hätten bieten können.

Im Landkreis Kronach bestehen drei neu gegründete und mehrere eingessene Betriebe, die nicht unternehmerisch selbständig sind, sondern mit westdeutschen Unternehmen verbunden sind oder von ihnen geleitet werden. Dazu gehören das Radiowerk in Kronach, das Nahrungsmittelwerk in Ludwigsstadt und ein Glasverarbeitungsbetrieb in Nordhalben als Neugründungen seit dem Kriege, sowie an eingesessenen Betrieben die Porzellanfabrik von Rosenthal in Kronach, die Mineralölfabrik in Kronach und zahlreiche Filialen der Zigarrenindustrie im ganzen Landkreis. Der Absatz fast aller Betriebe dieser Gruppe wurde durch die Zonengrenzziehung überhaupt nicht beeinträchtigt; für zwei der neuen Betriebe lieferte die Zonengrenze sogar den Anlaß zur Gründung, nämlich das reichliche Angebot von niedrig bezahlten Arbeitskräften im Zonengrenzraum.

Unter den eingesessenen Betrieben der Gruppe bildet die Mineralölfabrik eine Ausnahme, weil sie trotz dem in Düsseldorf liegenden zweiten Betrieb den in Mittel- und Ostdeutschland verlorenen Absatz nicht im

Westen wiedergewinnen konnte. Die Absatzentwicklung der übrigen Betriebe aber folgte der westdeutschen Marktlage mit der größten Genauigkeit. So war die Porzellanfabrik vom ersten Tage an voll beschäftigt, während die Filialen der Zigarrenindustrie sich bei unregelmäßiger Beschäftigung etwa auf dem Vorkriegsstand hielten.

Das Nahrungsmittelwerk, welches ausschließlich zur Ausnützung des Arbeitsangebotes in Ludwigsstadt aus der Initiative zweier nordwestdeutscher Nahrungsmittelfabriken gegründet wurde, ist, wie es seinem Zweck entspricht, seit seiner Gründung voll ausgelastet. Das gleiche gilt von dem Glasverarbeitungsbetrieb, den eine im Landkreis Coburg liegende Firma als Filiale in Nordthalben errichtete.

Eine Sonderstellung nimmt wegen seiner größeren Selbständigkeit das 1947 gegründete Kronacher Radiowerk ein. Sein Absatz wurde erst 1953 von der westdeutschen Vertriebszentrale übernommen; schon vorher aber stand ihm, zusammen mit dem Berliner Stammwerk und dem 1947 gegründeten Düsseldorf-Zweigwerk, die gemeinsame Handelsmarke zur Verfügung. Außerdem hatten die drei Werke den westdeutschen Markt „geerbt“, über den der frühere Konzern für den Absatz seiner Berliner und ostdeutschen Werke verfügt hatte. Die Vorteile des überkommenen Marktes, der eingeführten Marke und später des zentralen westdeutschen Vertriebes ließen den Absatz des Kronacher Werkes ebenso groß werden wie den jetzigen Absatz des Berliner Stammhauses.

322.224 EXPORT

Etwa ein Zehntel der Industrieproduktion des Landkreises Kronach wird exportiert. Soweit der Export in die östlichen Länder gegangen war, wurde er nach Kriegsende von den politischen Ereignissen, von denen die Zonentrennung nur ein Teil ist, blockiert. Der Export nach dem Westen aber wurde von der Zonengrenze nicht beeinträchtigt, weil er nach wie vor über die nordwestdeutschen Ausfuhrhäfen und die dortigen Exporteure abgewickelt wurde, so daß die Zonengrenze den Zugang zum Markt nicht grundsätzlich abschnitt. Die bloße Verlängerung der Transportwege fiel bei den Exportgütern nicht ins Gewicht; und die ihrer Natur nach langfristigen Exportbeziehungen waren weniger anfällig gegen die von der Zonengrenze geschaffene Randlage des Landkreises Kronach als die oft kurzlebigen und vom Zufall abhängigen innerdeutschen Marktverbindungen.

322.3 INFORMATIONEN

Die Informationen, die den Industriebetrieben im Landkreis Kronach zufließen oder von ihnen ausgehen, wurden von der Zonengrenzziehung in unterschiedlichem Umfang beeinflusst, abhängig von den Informationspartnern und den Informationsträgern.

Die Informationspartner, also die Empfänger der vom Landkreis Kronach ausgehenden und die Absender der im Landkreis Kronach einlaufenden Informationen, zerfallen in drei Gruppen. Die erste Gruppe schied nach der Zonentrennung aus der Informationsverbindung aus, die zweite Gruppe blieb trotz der Zonengrenze erhalten, und die dritte Gruppe kam nach der Zonenteilung neu hinzu. Die meisten der neuen

Informationspartner traten im Gefolge der Zonengrenzziehung in Erscheinung; zu einigen mußte aus Gründen der Marktentwicklung Verbindung gesucht werden. Das Ausscheiden der ersten Gruppe war ausschließlich in der Zonenteilung begründet. Die Unterschiede in der Einwirkung der Zonengrenze auf den Informationsaustausch mit jeder der drei Gruppen beruhen sowohl auf der geographischen Lage der Informationspartner, die eine von Gruppe zu Gruppe verschieden gute Zugänglichkeit zur Folge hatte, als auch auf der Art und dem Umfang der mit jeder Gruppe auszutauschenden Informationen, welche verschiedene Informationsträger verlangten.

322.31 VERLORENE INFORMATIONSPARTNER

Zu den Informationspartnern der ersten Gruppe gehören die Kunden und Lieferanten in den östlichen Ländern und jenseits der Zonengrenze, welche die Industrie im Landkreis Kronach durch die gepflogenen Geschäftsbeziehungen mit den Informationen ihrer Marktseite versorgten. Darüber hinaus muß in dieser Gruppe der Informationspartner das nördlich benachbarte thüringisch-sächsische Wirtschaftsgebiet in seiner Gesamtheit angeführt werden. Als wirtschaftliches Stammland des Landkreises und nächstgelegenes Wirtschaftszentrum beherbergte es die allgemeineren Vorstufen der eigentlichen, auf das Kunden-Lieferanten-Verhältnis beschränkten Geschäftsbeziehungen. Es hielt im Einkaufszentrum Saalfeld die industriellen Halb- und Fertigerzeugnisse der konkurrierenden und komplementären Betriebe bereit, samt den daran geknüpften Preis- und Qualitätsinformationen; es verfügte über einen eigenen umfassenden Verbrauchsmarkt, der die Bedarfsentwicklung wie im Modell aus nächster Nähe zu beobachten erlaubte; und seine Handels- und Industrieunternehmen sorgten für die Verbindung mit den Randgebieten und mit den weiter entfernten Handelsplätzen und boten sich der Kronacher Industrie als Zwischenstufe für ihre Fernbeziehungen an. Für den an seinem Rand gelegenen Landkreis Kronach war das sächsisch-thüringische Wirtschaftsgebiet der erste Umschlagsplatz nicht nur für Güter, sondern auch für Informationen.

Der Einfluß der Zonengrenzziehung auf die Informationsbeziehungen mit der ersten Gruppe war eindeutig, allgemein und unabänderlich. Die Zonengrenze brachte den Informationsaustausch zum Aufhören, indem entweder die Übermittlung blockiert wurde oder der Austausch mit dem Ende der Wirtschaftsbeziehungen sinnlos wurde.

322.32 VERBLIEBENE INFORMATIONSPARTNER

Die zweite Gruppe der Informationspartner umfaßt Geschäftsfreunde in Westdeutschland, Westberlin und in den westlichen Ländern, mit denen die Betriebe im Landkreis Kronach schon vor der Zonentrennung in Verbindung gestanden waren. Die Zonengrenzziehung beeinträchtigte den Informationsaustausch mit Berlin sowie mit Nordwest- und Westdeutschland; die Verbindungen mit den Auslandsfirmen wurden nur insoweit betroffen, als sie über West- und Nordwestdeutschland liefen. Die Beeinträchtigung dieser Verbindungen war je nach dem Informationsträger sehr verschieden.

322.321 POSTVERKEHR

Telefongespräche und Fernschreiben von und nach Westdeutschland und Westberlin wurden weder verteuert noch wesentlich verzögert. Der Briefverkehr wurde zwar nicht verteuert, aber im Verkehr mit Berlin durch Grenzkontrollen und im Verkehr mit Nordwestdeutschland durch Beförderungsumwege verzögert. Bezüglich Berlins galt das aber für ganz Westdeutschland, so daß der Landkreis Kronach nicht besonders benachteiligt war; im Briefverkehr mit Nordwestdeutschland jedoch verlor er gegenüber den westdeutschen Gebieten ein bis zwei Tage. Warensendungen wurden bei kleineren Mengen und Warenmustern nicht spürbar verteuert; hingegen erlitten sie die gleiche Verzögerung wie die Briefpost.

322.322 REISEN

Bei den von Personen übermittelten Informationen wurden nicht die betriebstechnischen Informationen — durch Facharbeiter — betroffen, wohl aber die Handelsinformationen, also die Reisen von Lieferanten, Abnehmern und Handelsvertretern von und nach Kronach.

Für die Reisen zwischen Kronach und Berlin brachte die Zonengrenze Schwierigkeiten und Verzögerungen, welche den Verkehr gegenüber der Vorkriegs- und Kriegszeit reduzierten. Im Vergleich zum übrigen Westdeutschland jedoch genoß der Landkreis Kronach eher eine Vorzugsstellung, weil eine Interzonenzugstrecke durch Kronach lief und die Autobahn nach Berlin nur sechzig Straßenkilometer entfernt war.

Für Reisen von Kronach nach Süddeutschland blieben die Bedingungen unverändert; nach Nordwest- und Westdeutschland aber wurde die direkte Verbindung über Eisenach durch die Zonengrenze gesperrt. Der Eisenbahnverkehr mußte den Umweg über Lichtenfels und Bamberg machen; Straßenfahrzeuge, welche nicht so weit nach Süden ausweichen wollten, mußten im Zickzack südlich der Zonengrenze entlang fahren, um bei Ebern die Bundesstraße 279 zu erreichen. Erst später wurde die Ost-West-Strecke von Hof über Kronach nach Fulda als Durchgangsstraße ausgebaut. So ergab sich durch die Zonengrenze eine Verzögerung und Verteuern der Reisen nach Nordwest- und Westdeutschland, welche sich aber in festen und verhältnismäßig engen Grenzen hielt: Der Umweg beanspruchte in keinem Fall mehr als zweihundert Kilometer, entsprechend drei Stunden Fahrzeit oder zwanzig DM Fahrtkosten, in vielen Fällen wesentlich weniger. Jedes Unternehmen im Landkreis Kronach konnte mit relativ geringen Mehrkosten den bisher gepflogenen persönlichen Kontakt mit Westdeutschland durch Handelsvertreter oder durch Reisen des Unternehmers selber im alten Umfang fortsetzen und insoweit den von der Zonengrenze erzeugten Standortnachteil ausgleichen.

Die zu geschäftlichem Kontakt führenden Reisen aus Westdeutschland in den Landkreis Kronach müssen unter entgegengesetztem Aspekt betrachtet werden, weil deren Urheber nicht die Betriebe im Landkreis Kronach waren, sondern die westdeutschen Firmen.

Nach ihrem Anlaß sind die Reisen aus Westdeutschland nach Kronach zu unterscheiden in absichtsvolle, deren Hauptziel die Fühlungnahme mit der Industrie im Landkreis Kronach war, und in gelegentliche, bei welchen dieser Kontakt nur als Nebenerfolg zustande kam. Von den beiden

Gruppen waren die absichtsvollen Reisen für die Kronacher Industrie in der Regel von geringerem Wert; denn da bei diesen Reisen die Gegenseite die Initiative nahm, mußte sie auch das größere Interesse an der Begegnung und die größeren Vorteile davon haben. Bei den meisten der absichtsvollen Besucher handelte es sich entweder um Lieferanten beziehungsweise deren Vertreter, welche im Landkreis Kronach lohnenden Absatz suchten, oder um Aufkäufer, welche bei den oft sehr kleinen Betrieben der Stickerei- und Bastindustrie ebenso lohnende Einkäufe zu ortsüblichen niedrigen Preisen tätigen wollten. Für den Absatz der übrigen, größeren und unternehmerisch selbständigen Betriebe des Landkreises Kronach waren die absichtsvollen Besucher ohne großen Nutzen. Als Ausnahme war es wohl möglich, daß einmal ein westdeutscher Kunde seinen Lieferanten im Landkreis Kronach besuchte; dann aber mußte die Verbindung mit diesem Kunden schon gefestigt sein, und dem Besuch waren in der Regel eine ganze Anzahl von Gegenbesuchen seitens des Lieferanten oder seiner Vertreter vorausgegangen. Ein bloßer Interessent, der nicht genau wußte, was er im Landkreis Kronach finden konnte, war als absichtsvoller Besucher kaum zu erwarten. Das heißt, daß die absichtsvollen Besucher für die Anknüpfung neuer Verbindungen nicht in Frage kamen.

Im Gegensatz dazu kamen die gelegentlichen Besucher nur mit mäßigem Interesse in bezug auf die ansässige Industrie in den Landkreis Kronach. Sie stellten einen zufälligen Querschnitt durch die aktuellen und potentiellen Kunden dar und boten allein durch ihre Anzahl immer wieder Gelegenheit zur Geschäftsanbahnung oder Geschäftsausweitung. Andererseits genügten bei den zufälligen Besuchern schon ein geringes Interesse am Kontakt mit einem Industriebetrieb und ein Mindestmaß an eigener Initiative zu einem Besuch, so daß der aufgesuchte Betrieb seine Passivität nicht mit dem Verzicht auf alle Marktvorteile bezahlen mußte. Die gelegentlichen Besucher stellten der Industrie im Landkreis Kronach gewissermaßen die Laufkundschaft. Der Anteil ernstlicher Interessenten unter ihnen war hoch, weil es sich bei den Besuchern vornehmlich um durchreisende Geschäftsleute handelte, welche auf der Nord-Süd-Strecke München—Berlin durch den Landkreis Kronach kamen. Zum kleineren Teil waren die Besucher Jahresurlauber aus dem Norden und Berlin.

Die Zonengrenzziehung erschwerte und verteuerte die absichtsvollen Reisen aus Westdeutschland in den Landkreis Kronach in demselben, nicht sehr erheblichen Umfang wie die Reisen in der Gegenrichtung. Als Folge unterblieben diejenigen Reisen nach Kronach, welche für die Reisenden von nur geringem Interesse waren. So suchten Handelsvertreter westdeutscher Lieferanten den entlegenen Landkreis nur noch auf, wenn sie sich größere Abschlüsse versprachen, und waren um so eher geneigt, fernzubleiben, je zersplitterter ihr Sortiment und je vereinzelter der Absatz darin war. Als Folge erfuhr die Industrie im Landkreis Kronach etwa beim Ersatz der in Thüringen verlorengegangenen Lieferverbindungen gerade dort am wenigsten Hilfe, wo die Aufnahme neuer Beziehungen wegen der Vielfalt der Einzelbedürfnisse am schwierigsten war.

Den gelegentlichen Reisen in den Landkreis Kronach aber entzog die Zonengrenzschließung den Existenzgrund, indem sie den nord-südlichen Durchgangsverkehr und den Urlaubsverkehr aus dem Norden fast zum Erliegen brachte. Die Wirkung war um so vollkommener, als der Landkreis Kronach kein eigenständiges nichtindustrielles Reiseziel aufzuwei-

sen hatte, wie es etwa Coburg als Theaterstadt ist. So verlor die Industrie im Landkreis Kronach die Mehrzahl derjenigen Besucher, an denen ihr am meisten gelegen war, ohne daß sie dieser Entwicklung aus eigener Kraft hätte Einhalt gebieten können. Betriebe, die sich damit nicht abfinden wollten, gingen in vereinzelt Fällen so weit, bei anreisenden Besuchern für die Beförderung ab Bahnhof Lichtenfels und zurück zu sorgen; allerdings mußte auch diesem aufwendigen Kundendienst eine breitere Wirkung versagt bleiben.

322.33 NEUE INFORMATIONSPARTNER

Der dritten Gruppe der Informationspartner gehören diejenigen Kunden, Lieferanten und Geschäftsfreunde an, zu welchen die Industrie im Landkreis Kronach erst nach der Zonentrennung die Verbindung aufnahm. Die Bedeutung der Zonengrenze für den Informationsaustausch mit der dritten Gruppe ging der Art und dem Grade nach weit über das für die beiden anderen Gruppen geltende Maß hinaus. Im Fall der dritten Gruppe war einerseits die Behinderung durch die Zonengrenze besonders einschneidend, andererseits aber lieferte diese für einen Teil des Informationsaustausches mit der dritten Gruppe überhaupt erst den Entstehungsgrund, indem sie ihn notwendig machte. Für die betroffenen Betriebe im Landkreis Kronach bedeutete das, daß die Zonengrenze nicht nur ihre bisherige Geschäftsführung erschwerte, sondern sie darüber hinaus auf neue Wege zwang, welche eben wegen der Zonengrenze voller Hindernisse waren.

322.331 ZONENGRENZE ALS URSACHE

Bei den neuen Informationen, deren Notwendigkeit in der Zonengrenze begründet lag, handelte es sich um den Ersatz der in den östlichen Ländern und jenseits der Zonengrenze verlorenen Bezugs- und Absatzmärkte durch neue Verbindungen zum Westen, und um die Geschäftsverbindungen, welche die im Landkreis Kronach neu gegründeten oder neu angesiedelten Betriebe benötigten, soweit ihre Gründung oder Ansiedlung durch die Zonengrenze verursacht worden war. Die übrigen neuen Informationsbeziehungen entstanden aus Betriebsgründungen oder -Ansiedlungen, die nicht auf die Zonengrenze zurückgingen, und aus den von der Zonengrenze ebenfalls unabhängigen inneren Wandlungen des westdeutschen Marktes.

Die von der Zonengrenze veranlaßten Betriebsgründungen im Landkreis Kronach verursachten dank systematischer Vorbereitung nur wenig Informationschwierigkeiten. Gründer waren westdeutsche Firmen, die das Überangebot an unqualifizierten Arbeitskräften im Zonengrenzraum ausnützen wollten und alle über die bloße Arbeiteranwerbung hinausgehenden Fragen von vornherein geregelt hatten. Für betriebstechnische Informationen wurden Fachkräfte beigestellt; die Bezugs- und Absatzbeziehungen wurden von der Mutterfirma vermittelt, wenn nicht gar über ihren eigenen kaufmännischen Apparat abgewickelt. So konnte der neue Betrieb seinen Informationsverkehr im wesentlichen auf die Verbindung zur Stammfirma beschränken und damit die im Zonengrenzraum üblichen Nachteile vermeiden oder entkräften. Wegen der grundsätzlichen und sy-

stematischen Übereinstimmung zwischen Stammbetrieb und Filialbetrieb, wegen der Abstimmung der Produktionskapazitäten und wegen der gegenseitigen Kenntnis über Möglichkeiten und Bedürfnisse waren im ganzen weniger Informationen nötig, als sie der Betrieb im selbständigen Verkehr mit dem Markt hätte austauschen müssen. Die Verzögerungen im Postverkehr mit dem Stammbetrieb waren bedeutungslos, weil schnelles Reagieren weit weniger vordringlich war als im freien Konkurrenzkampf; die Auswirkungen des behinderten Reiseverkehrs erschöpften sich in den effektiv verursachten Mehrkosten, weil die Durchführung der Reisen nicht von zufälligen Nebeninteressen abhing.

Wesentlich schwierigere Informationsprobleme zeitigte der Versuch, die im Osten verlorenen Bezugs- und Absatzverbindungen in Westdeutschland zu ersetzen.

Westdeutsche Lieferanten für laufende Roh- und Hilfsstoffe waren noch verhältnismäßig einfach zu finden. Im beginnenden Käufermarkt warben die Lieferanten von sich aus allerorten um neue Kunden und kamen den Bedürfnissen der Kronacher Wirtschaft wirksam entgegen. Die Betriebe im Landkreis konnten ihren Beitrag zur Fühlungnahme auf den Briefverkehr beschränken und den Rest den Lieferanten oder deren Handelsvertretern überlassen, welche mit ihrer Kollektion von Warenmustern alle notwendigen Informationen ins Haus brachten.

Der Bezug von Materialien und Ausrüstungsgegenständen, welche nur unregelmäßig, vereinzelt und in kleinen Mengen gebraucht wurden, konnte dagegen nicht durch eine einzige anfängliche Fühlungnahme grundsätzlich geregelt und ebensowenig durch bloße Korrespondenz vermittelt werden. Wegen der geringen Einzelsätze waren Vertreterbesuche unrentabel, so daß gerade die Lieferangebote, welche am häufigsten benötigt wurden, den abgelegenen Landkreis am seltensten erreichten. Die Betriebe waren genötigt, von sich aus häufigen, kurzfristigen und persönlichen Kontakt mit einem Einkaufszentrum zu suchen, wie es mit Saalfeld verlorengegangen war und wie es jetzt erst im doppelt so weit entfernten Nürnberg erreicht wurde. Der Kosten- und Zeitaufwand für die einzelnen Einkäufe verdoppelte sich und schlug im Vergleich zu den oft geringen Warenmengen nicht unerheblich zu Buch.

Beim Ersatz der in Mittel- und Ostdeutschland und in den östlichen Ländern verlorenen Absatzmärkte bestand für die Industrie im Landkreis Kronach das Hauptproblem darin, die neuen Abnehmer in Westdeutschland zunächst einmal ausfindig und mit dem Lieferanten vertraut zu machen. Um einen neuen Kunden zu gewinnen, bedurfte es in den meisten Fällen der persönlichen „Bearbeitung“, das heißt einer einleitenden Fühlungnahme und daran anschließend einer Reihe von Besuchen durch den Unternehmer oder seinen Vertreter. Da im Landkreis selber die Möglichkeiten für den persönlichen Kontakt mit potentiellen Kunden wegen der Zonengrenze fast ganz verschwunden waren, mußten die Kronacher Betriebe von sich aus ihre Fühler nach Westdeutschland ausstrecken. Sie mußten sich der persönlichen Botschaft bedienen, also der Informationsart, die schon an sich am teuersten war und die durch die Zonengrenze weiter verteuert wurde. Sie mußten sie stärker als früher einsetzen, weil es jetzt nicht nur alte Kunden zu halten und ausfallende zu ersetzen galt, sondern darüber hinaus neue Kunden zu gewinnen, und weil außerdem die früher bestehende zweite Möglichkeit des Kontaktes

mit gelegentlichen Besuchern im Landkreis selber fortgefallen war. So war die durch die Zonengrenze notwendig gewordene Beschaffung neuer Kreis Kronach mit einer vielfach gesteigerten finanziellen Belastung verbunden. Sie war von einer Nebenaufgabe der Betriebsführung zu einem Kardinalproblem geworden, das nur unter entschlossenem Einsatz der besten Kräfte gelöst werden konnte.

322.332 ANDERE URSACHEN

Soweit die Notwendigkeit neuer Informationen nach dem Kriege nicht in der Zonenteilung begründet war, bezogen sich jene entweder auf die unabhängig von der Zonengrenze gegründeten oder angesiedelten Betriebe, oder auf Marktwandlungen.

Die neuen Betriebe im Landkreis Kronach mußten die Gesamtheit der für ihren Bestand notwendigen Bezugs- und Absatzbeziehungen neu erwerben. Soweit sie diese Verbindungen aus eigener Kraft eine nach der anderen aus dem anonymen Markt gewinnen mußten, war die Aufgabe vergleichbar mit der Suche der eingesessenen Betriebe nach zusätzlichen Märkten in Westdeutschland; die Bewältigung war aber ungleich viel schwerer, weil der Rückhalt an schon bestehenden Verbindungen mit dem Westen fehlte. Der Anteil der teuersten und durch die Zonengrenze am nachhaltigsten behinderten Informationsart, der persönlichen Botschaft, am gesamten Informationsaufwand mußte bei den neuen Betrieben höher sein als bei den eingesessenen, die Kosten dafür belasteten den Umsatz stärker, und die Aufgabe, Kunden zu suchen, war im Rahmen des Betriebsneuaufbaues noch vordringlicher als innerhalb der bloßen Weiterführung oder Erweiterung. Wo das Problem sich im vollen Umfange stellte, gelang die befriedigende Lösung nur den größeren Betrieben — wie der Spinnerei und Weberei in Neuses —, welche einen Stab von Handelsvertretern aufbauen und unterhalten konnten, ohne dafür aus ihren finanziellen Mitteln mehr als einen verhältnismäßig unbedeutenden Teil abzweigen zu müssen. Kleine Betriebe jedoch, wie die zwei mechanischen Webereien in Tüschnitz bei Küps, oder die Holzverarbeitungswerkstätte in Wallenfels, konnten keine Vertreterkolonnen anstellen, ohne daß der Aufwand dafür den für die Kundenwerbung vertretbaren Anteil an den Betriebsausgaben weit überstiegen hätte. Sie blieben auf wenige, zufällige Verbindungen angewiesen, ohne diese systematisch erweitern zu können.

Den übrigen neuen Betrieben im Landkreis Kronach wurde ein mehr oder weniger großer Teil der nötigen Marktverbindungen bei der Gründung fertig übertragen, so daß sie informationstechnisch nicht als Neuererscheinungen anzusprechen sind, sondern hinsichtlich ihrer Informationsprobleme eher mit den eingesessenen Betrieben verglichen werden können. Am deutlichsten ist das bei der Zierporzellanfabrik in Küps, die von der Porzellangroßhandlung, die der Eigentümer vor der Gründung der Fabrik betrieben hatte, mit dem Lieferprogramm auch den Kundestamm geschlossen übernahm.

In ähnlicher Weise entstand die Ansichtskartendruckerei in Ludwigsstadt aus einem gleichartigen Handwerksbetrieb; immerhin mußte für die größere Kapazität der Fabrik ein zusätzlicher Markt erschlossen werden,

was aber in seiner Art kein neuartiges Problem war. Die Zonengrenze erschwerte die Kundensuche insofern, als sie Nord- und Nordwestdeutschland aus dem Absatzgebiet ausschloß und die Kundenwerbung durch Beschränkung auf den südlichen Raum zu geringerem Wirkungsgrad verurteilte.

Das Radiowerk in Kronach und die Porzellanfabrik in Schauberg konnten zwar nicht in ein System aktueller Lieferbeziehungen mit allen Vorrechten des eingeführten Lieferanten eintreten; aber die „ererbten“ Marktverbindungen vermittelten und ebneten ihnen den Zugang zur Kundschaft. Das Radiowerk konnte auf die westdeutsche Absatzbasis des Mutterkonzernes zurückgreifen, und in die Porzellanfabrik brachte der Unternehmer seine im Sudetenland erworbenen Marktkennntnisse und Geschäftsverbindungen ein.

Die beiden Zulieferanten der Elektroindustrie in Küps und Unterrodach schließlich fanden ihre eine und einzige Absatzverbindung bereits bei ihrer Gründung fertig vor; denn sie entstanden erst, als der Bedarf der Kronacher Radiofabrik sie ins Leben rief. Jede darüber hinaus gehende Erweiterung der Produktion und des Absatzes aber stieß auf dieselben Hindernisse wie bei den informationstechnisch neuen Betrieben; das zeigten die Anstrengungen des Küpser Betriebes, die trotz finanzieller Aufwendungen und trotz des Rückhaltes an den laufenden Lohnaufträgen ohne Erfolg blieben, so daß der Betrieb weiterhin die sommerliche Absatzflaute des Großabnehmers mit der größten Genauigkeit mitmachen mußte.

Marktwandlungen, welche für die Industrie im Landkreis Kronach neue Informationen, neue Partner oder neue Informationsinhalte bedingten, vollzogen sich mit unterschiedlicher Deutlichkeit in fast jeder Branche. So gab es in der Feinkeramik die Sonderkonjunktur des Spitzenporzellans; die Flaschenglasindustrie fand zusätzlichen Absatz für eine Fülle neuer Limonadenflaschen, Portionsfläschchen und Kosmetikfläschchen; auf dem Tabakmarkt ging der Zigarrenabsatz zurück; die Schieferverwendung verlagerte sich mehr zum Elektroschiefer; in der Handstickerei wurden die Filetvorhänge zu einem großen Geschäft, um dann fast ganz zu verschwinden; in der Holzbearbeitung wurde der Brettschnitt fast unrentabel; der Bierverbrauch wanderte zum Flaschenbier ab; in der Metallweberei errangen die Kunststoffgewebe einen gleichwertigen Platz; in der Bastweberei konzentrierte sich die Nachfrage auf Halbfabrikate, und in der Korbflechterei wurden fast alle bisher erzeugten Artikel unmodern.

Der Einfluß der Zonengrenze auf die Übermittlung der Informationen, welche zur Anpassung an die Marktwandlungen erforderlich waren, war in den meisten Fällen nur gering. Das lag teilweise daran, daß im Nahabsatz für eine Behinderung des Marktkontaktes durch die Zonengrenze überhaupt kein Ansatzpunkt war, wie etwa beim Biervertrieb; oder daran, daß die Neuheit der Informationen sich nur auf ihren Inhalt, nicht aber auf die Informationspartner bezog, so daß die Organisation und die Abwicklung des Informationsaustausches unberührt blieben, wie in der Handstickerei, der Bastweberei und der Tabakindustrie; oder daran, daß die betroffenen Betriebe allein durch ihre Größe die Isolierung im Zonengrenzraum überwinden konnten, wie die Flaschenglasindustrie und die Metallweberei. Deutlich wurde die abschirmende Wirkung der

Zonengrenze auf den Zugang zu den neuen Informationen nur in der Korbblechtindustrie.

Da die Korbblechtereie mit ihren hergebrachten Erzeugnissen in Westdeutschland nach dem Kriege aus der Mode geraten war, benötigte sie zunächst Informationen über neue Artikel, welche dem Publikums-geschmack besser angepaßt waren, nebst Angaben über die geeigneten Rohstoffe und Verarbeitungstechniken, also produktionstechnische Informationen. Die Beschaffenheit der neuen Artikel bedingte aber andere Abnehmer und Absatzkanäle als bisher, so daß die Korbblechtindustrie auch neue Marktinformationen und neue Informationspartner brauchte.

Die produktionstechnischen Informationen über die Art der marktgängigen Artikel wurden von den Betrieben zum Teil in eigenen Entwurfsabteilungen erarbeitet; zum anderen Teil und als Kontrolle flossen sie ihnen aus dem Markt zu. Dieser Teil der Informationen sowie die von den neuen Kunden ausgehenden oder sie betreffenden Marktinformationen unterlagen der Einwirkung der Zonengrenze.

Die Zonengrenze behinderte den persönlichen Informationsaustausch zwischen dem Landkreis Kronach und Westdeutschland und teilte die Betriebe der Korbblechtindustrie, ebenso wie alle anderen Industrien, welche neue Märkte in Westdeutschland suchten, in zwei Gruppen. Die großen, finanzstarken und tatkräftigen Betriebe stellten von sich aus den Kontakt mit den potentiellen und aktuellen Kunden in Westdeutschland her und hielten ihn aufrecht; die kleineren und weniger selbständigen Betriebe, welche auf gelegentliche Berührungen angewiesen waren, verloren die Fühlung mit der Kundschaft. Diese allgemeine Wirkung der Zonengrenze wurde im Fall der Korbblechtindustrie noch durch zwei Momente verstärkt. Einerseits hatte diese Industrie vor dem Kriege eine vorzügliche zwischen- und überbetriebliche Organisation aufzuweisen, welche den Unternehmern viele eigene Entscheidungen abnahm und sie an eine bequeme Abhängigkeit vom Verband gewöhnte, so daß sie nach dem Zusammenbruch der Organisation den ungemilderten Notwendigkeiten des Marktes um so hilfloser gegenüberstanden. Zum anderen waren die Betriebe, welchen der Kontakt mit dem westdeutschen Markt leichtfiel, gleichzeitig diejenigen, welche von sich aus neue Modelle entwickelten und deshalb von den Kundeninformationen nicht vollständig abhängig waren. Sie konnten dem Markt eigene Ideen und begehrte Entwürfe aus eigener Werkstätte bieten, so daß die weniger aktiven Mitbewerber um so weniger Aussichten hatten, ins Geschäft zu kommen.

So hoben sich aus der einst gleichmäßig durchorganisierten Korbblechtindustrie einige große Betriebe heraus, die bis an die Grenze ihrer Kapazität ausgelastet wurden, und deren größte Sorge die Finanzierung des steigenden Umsatzes war, während der Geschäftsumfang vieler altingesessener Korbblechtbetriebe fast auf Null zurückging.

Um ihre oligopolartige Stellung zu festigen, legten die gutbeschäftigten Betriebe um den Landkreis Kronach eine vierzig Kilometer breite Schutzzone, in welche keine neuen Artikel geliefert werden. Da der Gelegenheitsverkehr zwischen dem Landkreis und den Gebieten südlich der Schutzzone durch die Zonengrenze zum Erliegen gebracht worden war, verhinderte diese Maßnahme wirksam das Einsickern der betriebstechnischen Informationen in den Landkreis und stabilisierte den durch die abschirmende Wirkung der Zonengrenze erzeugten Zustand.

3.3. Folgerungen

Die standorttheoretischen Folgerungen aus unserer Untersuchung unterliegen den früher angegebenen Bedingungen, welche hier kurz wiederholt werden sollen: Die Folgerungen werden durch Extrapolation gewonnen; denn ihre Geltung als theoretische Aussagen geht über den Untersuchungsbereich hinaus. Neben dem Untersuchungsmaterial gehen theoretische Voraussetzungen ein. Sie sollen möglichst spät und übersichtlich in die Überlegung eingeführt werden, um diese nicht zu präjudizieren. Deshalb muß das Untersuchungsmaterial zuerst im Hinblick auf die standortliche Gesamtwirkung betrachtet werden, dann erst hinsichtlich der einzelnen Standorteinflüsse und schließlich im Hinblick auf den systematischen Zusammenhang der Einzelfaktoren.

3.3.1. Standortliche Gesamtwirkung nach Betriebsmerkmalen

Die standortlichen Ursachen, welche die Untersuchung zum Gegenstand hat, sind die nach dem Kriege veränderten Standortbedingungen im Landkreis Kronach. Die standortliche Wirkung zeigt sich in den Unterschieden gegenüber der Vorkriegsentwicklung im Landkreis Kronach und gegenüber der Nachkriegsentwicklung im übrigen Westdeutschland, gemessen an der Entstehung, Ansiedlung und Entwicklung von Industriebetrieben. Sie ist bei den einzelnen Betrieben oder Betriebsarten verschieden und wird von den standortunabhängigen Faktoren überlagert, von der Marktentwicklung und von den Bemühungen des Staates und der Unternehmer, die Standortwirkungen zu korrigieren. Die Berücksichtigung und Aussonderung der Nebenwirkungen ist die Voraussetzung für die Beurteilung der standortlichen Wirkungen in ihrem Zusammenhang mit der Betriebsart und den Umständen.

Der Zusammenhang zwischen Betriebsart und Standortwirkung folgt als Extrapolation aus der gruppenweisen Zusammenfassung von Betrieben, welche vergleichbare Standortwirkungen zeigen: die den Betrieben der Gruppe gemeinsamen Eigenschaften bilden die Merkmale der Betriebsart. Umgekehrt kann die Abgrenzung der Betriebsgruppe nach einer bestimmten Eigenschaft der Betriebe erfolgen, so daß aus den Gleichheiten der Standortwirkungen ein Hinweis auf die für die Betriebsart typische Standortwirkung folgt. Als Betriebseigenschaft kann jeder Umstand genommen werden, der unmittelbar von der Betriebsart abhängt, also neben den technischen oder organisatorischen Merkmalen des eigentlichen Produktions- oder Verkaufsapparates auch etwa die Menge und Beschaffenheit der Bezugs- und Versandgüter, die Art der benötigten Arbeitskräfte oder die Zusammensetzung der Abnehmerschaft.

Die Betriebsart oder der Standorteinfluß können beim einzelnen Betrieb nicht immer durch eine einzige Eigenschaft erschöpfend charakterisiert werden, sondern weisen meistens mehrere kennzeichnende Züge auf, welche voneinander unabhängig sind und bei anderen Betrieben in anderen Kombinationen auftreten. Die Zusammenfassung solcher Betriebe zu einer Gruppe kann sich dann nicht auf die Betriebsart im ganzen stützen, sondern nur auf einen oder einige ihrer Aspekte; die daraus

gewonnene Folgerung betrifft nur gewisse Aspekte der Standortwirkung. Das entsprechende gilt, wenn man von der Standortwirkung aus gruppiert und auf die Betriebsart schließt. So kann derselbe Betrieb, je nach dem zur Gruppenbildung herangezogenen Teilaspekt, einmal dieser und einmal jener Gruppe zuzurechnen sein, und die nach den verschiedenen Gesichtspunkten abgegrenzten Betriebsgruppen überschneiden sich innerhalb des Untersuchungsbereiches.

331.1 FRACHTGEWICHT DER GÜTER

Betriebseigenschaften im weiteren Sinne, welche im Zusammenhang mit der Standortwirkung hervortreten, sind die Beschaffenheit der Bezugs- und Versandgüter und die Struktur des Arbeitskräftebedarfes.

Teilt man die Versandgüter nach dem Frachtgewicht ein und überträgt man diese Gruppierung auf die Betriebe, dann werden die Schotter- und Marmorwerke als die Extremfälle mit höchsten Versandgewichten gegen alle anderen Betriebe abgegrenzt. Die Gleichheit der Standortwirkungen innerhalb der so gebildeten Gruppe besteht in ihrer Eindeutigkeit und Intensität, welche alle anderen Einflüsse überschattet. Sie entsteht dadurch, daß der Nahabsatz jenseits der Zonengrenze blockiert und die Erweiterung des Absatzgebietes diesseits der Zonengrenze durch die Frachtmehrkosten vereitelt wird; die Folge ist der ersatzlose Fortfall des größeren Teiles des Umsatzes. Als zusätzliche Wirkung kommt bei den Schotterwerken die Schrumpfung des Innenabsatzes durch verringerten Bahn- und Straßenbau hinzu. Die Unternehmen versuchen der Frachtkostenwirkung auszuweichen, indem sie sich auf höherwertige Erzeugnisse mit geringerem Frachtgewicht umstellen; beim Marmorwerk ist die Umstellung in der Berichtszeit bereits vollzogen. Dabei greift die staatliche Subvention für die Bezugsfrachten ausländischer Gesteine ein.

Die Ziegeleiindustrie als dritter Lieferant schwerer Baustoffe kann in die Gruppe nicht einbezogen werden, weil sie keiner Standorteinwirkung durch Frachtkostenbelastung unterliegt. Ihr Absatzgebiet liegt entweder im Landkreis Kronach selber oder südlich davon und wird von der Zonengrenze nicht durchschnitten. Und die staatliche Wohnbausubvention erzeugt auch in dem grenznahen Verkaufsgebiet eine hinreichende innere Marktausweitung, welche einen eventuellen Standortnachteil nicht zutage treten läßt.

Gegenüber der Betriebsgruppe mit extrem schweren Versandgütern kann man alle anderen Betriebe zu einer gemeinsamen zweiten Gruppe zusammenfassen, in der die Frachtkostenwirkung in keinem Fall mehr entscheidend ist. Schon die Lieferanten der nächstschwersten Nahabsatzgüter Schnittholz und Bier können ihren Absatzradius nach Süden und Westen vervielfachen, wobei die schließlichen Grenzen weniger von den Frachtkosten gesetzt werden, als von der Konkurrenz in der Brauerei und von der eigenen Kostenstruktur in der Holzbearbeitung. Daß die Frachtkostenwirkung tatsächlich an sich zweitrangig ist und nicht nur durch staatliche Subventionen unterdrückt wird, geht daraus hervor, daß viele Schnittholztransporte unter freiwilligem Verzicht auf die Bahnfrachtvergütung mit dem Lastkraftwagen durchgeführt werden.

Bei den noch leichteren Gütern tritt die Frachtkostenwirkung noch mehr in den Hintergrund, zumal die Frachtbelastung im Fernabsatz gegenüber

der Vorkriegszeit nicht unverhältnismäßig gewachsen ist. Eine die Standortwirkungen gliedernde Unterteilung der zweiten Betriebsgruppe nach dem Versandfrachtgewicht erscheint deshalb undurchführbar.

Die Bezugsgüter liefern überhaupt keine für die Betriebsgruppierung geeigneten Frachtkostenwirkungen. Die Mineralien, deren Bezug durch die Grenze gesperrt ist, werden zum Teil aus der benachbarten Oberpfalz ersetzt. Der darüber hinaus noch notwendige Fernbezug, hauptsächlich von Kaolin, vermag in der konjunkturbegünstigten Porzellanindustrie keine irgendwie wahrnehmbaren Frachtkostenwirkungen zu zeitigen. Für die Gewichtsverlustmaterialien Kohle, Koks und Briketts aber, welche seit Kriegsende großenteils unter vervielfachtem Frachtaufwand aus dem Ruhrgebiet und dem Saargebiet beschafft werden müssen, greift die staatliche Frachtkostensubvention ein, welche den rechnerischen Standortnachteil des Landkreises Kronach aufhebt und die Frachtkostennachteil des Landkreises Kronach aufhebt und die Frachtkostenwirkung an ihrem Ursprung kompensiert.

351.2 MODERNITÄT DER PRODUKTE

Nach dem Verhältnis ihrer Beschaffenheit zum Markt können die Güter eingeteilt werden in die hergebrachten, welche nach Material, Form, Ausführung, Produktionstechnik und Verwendungszweck allgemein und für lange Zeit festliegen, und in die modernen, welche wechselnden Zwecken und Urteilen mit breitem Spielraum unterliegen, schnell auftauchen und wieder verschwinden oder sich ändern und eine anpassungsfähige Produktionstechnik verlangen. Von den im Landkreis Kronach produzierten Gütern gehören zur ersten Gruppe die Standardprodukte Schotter, Tonziegel und Betonwaren, einfache Steinwaren, Schnittholz, Bier in den Grundsorten, einfaches Gebrauchsporzellan, gewöhnliches Flaschenglas, Bastgewebe in Meterware, Schiefertafeln und Schulmöbel; ferner die traditionsgebundenen Erzeugnisse der „Tappenmacher“ und „Schanzenmacher“, teilweise aber auch die Handstickerei wegen der festliegenden Produktionstechnik und, anstelle der modischen Erstarrung, wegen der modischen Gleichschaltung aller Betriebe.

Zur anderen Gruppe zählen die sogenannten Luxusartikel, vor allem das Zierporzellan, daneben modische Korbflechtereien, modische Textilien und Spielwaren.

Die erste Gruppe kann noch erweitert werden um die Produkte, die statt durch die Tradition durch einen anderen Faktor in ihrer Beschaffenheit fest bestimmt sind: durch die genauen Abnahmevorschriften großer Kunden oder durch die technischen Bedingungen der Verwendung. Abnahmevorschriften bestimmen etwa die Flaschenform für Markenartikel, wie Erfrischungsgetränke, Magenlikör oder Kosmetika, oder die Form von Radiogehäusen; technische Bedingungen gelten für technisches Porzellan, wie Isolatoren und Schalterstücke, Flaschenverschlüsse oder Textilporzellan, für elektrotechnisches Radiozubehör, für Einbauschalter für elektrische Markengeräte, für Elektroschiefer und für Drahtgewebe.

Die Standortwirkungen auf die Lieferanten der ersten Gruppe sind darin vergleichbar, daß sie sich fast ganz in den reinen Kostenwirkungen erschöpfen. Wo diese gering sind, entscheidet die Marktsituation über die Betriebsentwicklung. So kommen bei den schweren Baustoffen die Frachtkosten zur Geltung, bei Porzellan, Flaschenglas und Schulmöbeln

das große Angebot an geschulten Arbeitskräften, in der Bastweberei und in der Handstickerei die niedrigen Heimarbeiterlöhne. Die Kostenstruktur der einzelnen Betriebe erlangt Bedeutung, so die Betriebsgröße und Kapitalstärke bei den Brauereien, die Betriebsgröße in der Holzbearbeitung, der Rationalisierungsgrad in der Drahtweberei. Sonst aber weist die Standortwirkung innerhalb einer Branche nur wenig Abweichungen auf. Die Flaschenglasfabriken, die Porzellanfabriken, die Bastwebereien sind alle gleichmäßig gut beschäftigt; im technischen Porzellan gilt das sogar mit Einschluß der Neugründung in Schauberg. Die Schieferverarbeitung kann in jedem Falle ihren Umfang gerade halten. Die Brauereien setzen alle weniger um, verdienen aber leidlich. Die Sägereien und die Handstickereiverleger stagnieren bei mageren Gewinnen. Diese Entwicklung weist die Standortgesamtwirkung als schwach aus, weil sie — außer in dem extremen Fall der schweren Baustoffe — ein getreues Spiegelbild der westdeutschen Marktsituation ist: der Mengenkonjunktur in Glas, technischem Porzellan, Gebrauchsporzellan, Rundfunkgeräten, industriellen Drahtgeweben und Bastgewebe, der Preisschere in der Holzbearbeitung, der konzentrierten westdeutschen Konkurrenz in Schulmöbeln, der Verbrauchsausweitung in Elektroschiefer und des ebenso großen Rückganges in Schulartikeln.

Zusammenfassend kann die Standortwirkung in der ersten Gruppe kostenbedingt genannt werden, bei gleichen Kostenvoraussetzungen gleichmäßig und im übrigen schwach. Demgegenüber ist die Standortwirkung in der zweiten Gruppe — das begründet die Abgrenzung — so ungleichmäßig, daß sie in derselben Branche von der Geringfügigkeit bis zur Existenzbedrohung reicht, insoweit unabhängig von den Kostenbedingungen und innerhalb der Gruppe sowohl sehr schwach als auch sehr stark. So gelingt den eingesessenen Zierporzellanfabriken, aber auch der Neugründung in Küps eine expansive Entwicklung, während die zahlreichen Spitzenporzellanhersteller eingehen. Aus der vorher einheitlichen Branche der Korbflechtereien lösen sich wenige große, prosperierende Betriebe, während die anderen ihren Umsatz fast ganz einbüßen. Die in Neuses neugegründete Weberei vermag 300 Arbeitskräfte zu beschäftigen, während die anderen Neugründungen nicht über zehn hinauskommen. Die Holzspielwarenfabrik in Küps erweitert sich stetig, während die andere in Wallenfels trotz konkurrenzfähiger Betriebsausrüstung wieder aus dem Geschäft gedrängt wird.

Die Standortwirkungen in der zweiten Gruppe können in ihrer Verschiedenartigkeit nicht aus der standortlichen Kostensituation erklärt werden, sondern weisen auf andere Gesichtspunkte hin: auf die Marktbeziehungen und die Produktionsvielfalt in der Zierporzellanfabrikation, auf den Aufwand an modischer Gestaltung in der Korbflechterei, auf die Betriebsgröße bei den Webereien, auf die marktwirksame Modellauswahl in der Spielzeugherstellung. Gemäß diesen Gesichtspunkten müssen die Standortwirkungen, welche innerhalb der vorliegenden Gruppe nur ihre Unregelmäßigkeit gemein haben, in weiteren Gruppen mit gleichartigen Wirkungen vereinigt werden.

331.3 BREITE DES PRODUKTIONSPROGRAMMES

Betrachtet man die in einem Betrieb hergestellten Güter in ihrer Gesamtheit und setzt man die Anzahl der verschiedenen Sorten oder auch

den Grad ihrer Verschiedenheit ins Verhältnis zur Betriebsgröße, dann gibt dieses Verhältnis die relative Breite des Produktionsprogrammes an. Nach diesem Maßstab kann man unter den Betrieben des Landkreises Kronach diejenigen mit verhältnismäßig schmalen Produktionsprogramm bestimmen: die Schotterwerke ohne Edelsplittanlage, die Ziegeleien, die reinen Brettsägen, die Zigarrenwickelleien, die Postkartenfabrik, die Porzellanfabrik in Schauberg, die Spitzenporzellanhersteller und die Drahtweberei; das Steinkohlenbergwerk muß als nichtindustrieller Betrieb außer Betracht bleiben. Ein relativ breites Produktionsprogramm hingegen haben die mechanischen Webereien, die Zierporzellanfabriken, die Korbflechtereien, das Marmorwerk und die Holzverarbeiter. Von den übrigen Betrieben verändern einige den Umfang ihres Produktionsprogrammes während der Berichtszeit, die Brauereien durch Hinzunahme neuer Sorten, die Porzellanfabrik in Steinbach am Wald in der entgegengesetzten Richtung. Die Absicht zur Programmverbreiterung besteht bei den Schotterwerken, bei den Sägewerken und in dem Spritzgußwerk in Küps.

Die Standortwirkungen auf die Betriebe der ersten Gruppe zeichnen sich dadurch aus, daß sie sich eng an die reinen Kostenwirkungen anschließen. Die Ursache besteht darin, daß den Betrieben mit schmalen Produktionsprogramm ein vollständiger Marktkontakt gelingt, welcher die westdeutsche Nachfrage ebenso wie den Konkurrenzdruck bis in den Landkreis Kronach überträgt. Im Gegensatz dazu kommt die Kostenwirkung in der zweiten Gruppe nur schwer zum Durchbruch, weil der Standort die Betriebe vom Markt isoliert. Am deutlichsten ist der Unterschied bei den neugegründeten Betrieben, für welche der Markterschluß das verhältnismäßig größte Problem ist. Die in der ersten Gruppe neugegründeten Betriebe, die Postkartenfabrik, die Schauburger Porzellanfabrik und die Spitzenporzellanfabriken, entwickeln sich schnell und — vom Spitzenporzellan abgesehen — ohne Rückschläge. Dagegen kommen die kleineren Webereien nicht über zehn Beschäftigte hinaus, die große stagniert zunächst jahrelang, und von den beiden neuen Holzverarbeitungsbetrieben entwickelt sich nur einer dauerhaft, und zwar der spezialisierte. Das scheinbare Gegenbeispiel der erfolgreichen neuen Zierporzellanfabrik in Küps wird dadurch entkräftet, daß die Marktverbindungen bereits in die Gründung eingehen; dasselbe gilt für das Nahrungsmittelwerk in Ludwigsstadt mit seinen ebenfalls zahlreichen Produkten.

Eine Konsequenz der durch den Marktkontakt genau wiedergegebenen Konkurrenzsituation ist es, daß der Betrieb mit seinem Produkt floriert oder stagniert. Die konjunkturbegünstigten Betriebe der ersten Gruppe streben daher nach Verdichtung der Marktwirkung durch weitere Spezialisierung, so die Porzellanfabriken in Schauberg und Steinbach/Wald, oder nach Vergrößerung ihres Kostenvorsprunges durch Rationalisierung, wie die Drahtweberei. Die anderen, deren Produkte wenig gefragt oder schlecht bezahlt werden, suchen nach neuen Artikeln. Weil aber mit breiterem Produktionsprogramm der Markterschluß schwieriger wird, gelingt die Umstellung nur unter Ausnützung des bisherigen Kundenstammes: den Brauereien und den Schotterwerken. Die Bemühungen der Brettsägen und der Spritzgußfabrik in Küps bleiben erfolglos, und die Spitzenporzellanhersteller, die durch ihr eines Produkt an einen ebenso eng spezialisierten Kundenkreis gebunden sind, müssen eher den

Betrieb einstellen, als daß sie mit neuen Artikeln zu neuen Abnehmern Zugang finden.

Das gemeinsame Element der Standortwirkungen auf die zweite Betriebsgruppe ist die Marktisolierung. Die schließliche Gesamtwirkung hängt davon ab, ob es dem Betrieb gelingt, die Isolierung zu durchbrechen; der standorttheoretische Zusammenhang davon, wodurch die Isolierung überwunden wird: durch die Betriebsgröße, durch erhöhten Verkaufsaufwand, durch modische Modelle oder eigenständige Entwürfe.

331.4 BESCHÄFTIGUNGSSTRUKTUR

Zu den Betriebseigenschaften im weiteren Sinne gehört die Struktur des Arbeitskräftebedarfes. Ihr grundsätzliche Zusammenhang mit der Standortwirkung ist offensichtlich: Betriebe, welche auf die im Landkreis Kronach raren Arbeitskräfte angewiesen sind, sind im Nachteil; die anderen, welche die reichlich angebotenen Arbeitskräfte verwenden können, sind im Vorteil.

Der tatsächliche Beitrag zur standortlichen Gesamtwirkung ist aber dem Grade nach sehr verschieden, weil er oft von anderen Faktoren überdeckt oder von staatlichen und unternehmerischen Maßnahmen kompensiert wird.

Zu den im Landkreis Kronach reichlich vorhandenen Arbeitskräften gehören ungelernte Arbeiter und Arbeiterinnen, Glas- und Porzellanfacharbeiter, Stein- und Marmorarbeiter, Schieferarbeiter, Brauer, Holzbearbeiter und Heimarbeiter und Heimarbeiterinnen für Handstickerei und grobe Korbflechterei. Knapp sind dagegen andere industrielle Fachkräfte, besonders für Textil und Elektrotechnik, leitende Angestellte sowie Heimarbeiter für feine, modische Bast- und Korbflechterei. Begünstigt werden also die Schotter- und Marmorwerke, die Schieferindustrie, die Porzellanfabriken, die Glashütten und die Glasverarbeitung, die Tabakindustrie, die Holzbearbeitung, die Brauereien und die Handstickerei, sowie das Nahrungsmittelwerk und die Postkartendruckerei. Dagegen sind die im Landkreis Kronach branchenfremden Neugründungen im Nachteil, vor allem die mechanischen Webereien und die Lautsprecherfabrik in Kups, daneben die eingesessenen, aber zur Produktionsumstellung gezwungenen Korbflechtereien. Das Radiowerk gehört in gewisser Hinsicht beiden Gruppen an, weil es einerseits Elektrofachleute benötigt, andererseits in seiner stark mechanisierten und arbeitsteiligen Produktion auch viele ungelernte Arbeitskräfte beschäftigt.

Die vorteilhafte Beschäftigungsstruktur der ersten Gruppe liefert nur in zwei Fällen die standortliche Hauptursache für Entstehung und Entwicklung des Betriebes: Das Nahrungsmittelwerk und die Glasverarbeitung wurden eigens gegründet, um das große Angebot an Arbeitskräften bei niedrigen Lohn- und Sozialkosten auszunützen. Bei den übrigen gut beschäftigten Betrieben der ersten Gruppe wirkt die Beschäftigungsstruktur mit den geschäftlichen Auftriebstendenzen zusammen, von denen ihr Einfluß nicht getrennt werden kann. Das gilt für die Glashütten und Porzellanfabriken, für die Postkartendruckerei und, zu Beginn des Untersuchungszeitraumes, für die Handstickerei. Dagegen wird die Begünstigung der anderen Betriebe durch entgegengesetzte standortliche oder konjunkturelle Einflüsse kompensiert oder unterdrückt. Die standortliche

Gesamtwirkung ist neutral bei schwacher Konjunktur für die Tabakfilialen und die Holzbearbeitung und sogar negativ für die Brauereien und die Schotter- und Marmorwerke. Die Beschäftigungsstruktur dämpft allerdings die Auswirkungen, weil unterbeschäftigte Arbeitskräfte nicht sofort abwandern und vorübergehend gekündigte wieder eingestellt werden können, so daß die Betriebe gegen Rückschläge elastischer sind.

Die Benachteiligung der zweiten Gruppe bedeutet in ihrer schwächsten Form eine zusätzliche Kostenbelastung. Die Betriebe bezahlen höhere Löhne und Sozialaufwendungen unter strengeren Tarifbestimmungen, die Weberei in Neuses bildet ihre eigenen Fachkräfte aus, die Korbflechtereien schulen ihre Heimarbeiter um, die Weberei und das Radiowerk beteiligen sich am staatlichen Wohnungsbau für zuziehende Fachkräfte. Diese die Zusatzkosten erzeugenden Maßnahmen stellen gleichzeitig die betriebliche und staatliche Kompensation des Standortnachteiles dar. Andererseits aber erschweren sie die Fluktuation der Arbeitskräfte, vergrößern die Starrheit der Kosten und der Beschäftigung und stellen höhere Anforderungen an den innerbetrieblichen Beschäftigungsausgleich. Die Belastungen, welche über die bloßen Lohnmehrkosten hinausgehen, wachsen mit sinkender Betriebsgröße. Bei Kleinbetrieben übersteigen sie die Grenze des möglichen Betriebsaufwandes und machen die kompensierenden Maßnahmen unmöglich. Die Behinderung aus der Beschäftigungsstruktur führt nicht mehr zu Zusatzkosten, sondern mündet schon vorher in Expansionshemmung, so bei den kleinen mechanischen Webereien und bei den kleineren Korbwarenverlegern. Darüber hinaus hemmt sie vielleicht die Entstehung und Ansiedlung der im Landkreis Kronach branchenfremden Neugründungen, deren Anzahl nach dem Durchschnitt der Nachbarkreise größer sein müßte.

331.5 MECHANISIERUNGSGRAD

Die Betriebseigenschaften im engeren Sinne beziehen sich auf den eigentlichen Produktions- und Verkaufsapparat. Zusammenhänge mit der standortlichen Gesamtwirkung finden sich bei den Merkmalen: Mechanisierungsgrad des Betriebes, Betriebs- und Unternehmensgröße, Filialeigenschaft und, komplementär dazu, Anteil der Informationsproduktion.

Der Mechanisierungsgrad des Betriebes trägt insofern zur standortlichen Gesamtwirkung bei, als er die Struktur des Arbeitskräftebedarfes beeinflußt. Die Bedarfsstruktur entscheidet über die Anpassung an das Arbeitskräfteangebot. Da dieses mit dem Standort wechselt, ruft der Mechanisierungsgrad an jedem Standort eine verschieden gute Anpassung hervor: er erzeugt eine Standortwirkung. Diese hängt aber nicht allein vom Mechanisierungsgrad und der Betriebsart ab, sondern entsteht erst aus dem Zusammenwirken des vom Mechanisierungsgrad beeinflussten Arbeitskräftebedarfes mit dem örtlichen Angebot.

Der grundsätzliche Einfluß des Mechanisierungsgrades auf den Arbeitskräftebedarf geht dahin, daß schwach mechanisierte Betriebe eine große Zahl von Arbeitskräften benötigen, von denen die meisten gelernte Arbeiter oder Facharbeiter sein müssen. Dagegen kann ein stark mechanisierter Betrieb überwiegend ungelernte Hilfskräfte beschäftigen, denen nur wenige, aber hochqualifizierte Fachleute gegenüberstehen. Der im Verhältnis zur Produktion verringerte Gesamtbedarf an Arbeitskräften

wird allerdings oft durch die mit der Mechanisierung wachsende Betriebsgröße überkompensiert. Als Sekundärwirkung führt die stärkere Mechanisierung zu größerer Starrheit im Kostenaufbau, Beschäftigungsumfang und im Produktionsprogramm. Der Beitrag zu der Standortwirkung auf die Betriebe im Landkreis Kronach ergibt sich daraus, welcher der genannten Einzeleinflüsse im Vordergrund steht und wie er mit dem Arbeitskräfteangebot korrespondiert.

Zu den niedrig mechanisierten Betrieben im Landkreis Kronach zählen die Handstickereien, die Korbflechtereien, das Marmorwerk, die Tabakverarbeitungen, die Glasverarbeitung und die Zierporzellanfabriken. Die Glashütten im Tettauer Winkel sind im Vergleich zu den entsprechenden westdeutschen Hütten ebenfalls nur schwach mechanisiert, und schließlich können die kleinen Sägewerke, zumindest im Hinblick auf ihre Fixkosten, zu den schwach mechanisierten Betrieben gerechnet werden. In der Handstickerei, für das Marmorwerk, für die Glashütten und für die Zierporzellanfabriken ergibt die geringe Mechanisierung eine günstige Anpassung an den Standort, welcher die benötigten Fachkräfte in großer Zahl aufzuweisen hat. Das verschafft der Handstickerei und der Zierporzellanfabrikation ein „Kollektivmonopol“, welches die negativen Standortwirkungen unterdrückt und, zusammen mit den eingeführten Geschäftsverbindungen, die westdeutsche Nachfrage in den Landkreis überträgt. Die Glashütten bekommen durch ihre arbeitsintensive Produktionstechnik nach der Währungsreform einen Startvorsprung gegen die höher mechanisierten und deshalb auf Neuinvestitionen angewiesenen norddeutschen Hütten. Im Marmorwerk überwiegen zwar die negativen Wirkungen der Frachtkosten, aber es kann sich wenigstens mit den höher veredelten Produkten gegen die frachtgünstigere Konkurrenz im Süden durchsetzen.

Für die kleinen Sägereien bedeutet die geringwertige oder überalterte Maschinenausstattung eine fast vollkommene Entlastung von fixen Kosten. Trotzdem brauchen andererseits kaum fremde Arbeitskräfte beschäftigt zu werden, weil die Betriebe zu klein sind, und wegen des einfachen Produktionsganges können sie auch von den rationalen Großbetrieben kaum ganz aus dem Markt konkurriert werden. Der Mechanisierungsgrad paßt die Betriebe also weniger dem Arbeitskräfteangebot an, das sie nur selten in Anspruch nehmen, als vielmehr dem niedrigen Lebensstandard, den die Eigentümer und ihre Familien hinzunehmen gewillt sind. Unter dieser Voraussetzung macht er die kleinen Sägereien zwar weder rentabel noch erfolgreich, aber an ihrem abgelegenen Standort sehr zählebig.

Die Anpassung an den örtlichen Arbeitsmarkt wird in der auf Handarbeit eingestellten Korbflechtereie durch den Marktwandel zerstört. Ihre Wiederherstellung setzt den Aufwand von Umschulungskosten voraus. Dann kommt den Betrieben allerdings weiterhin das niedrige Lohnniveau zugute, ebenso die allgemeine handarbeitliche Geschicklichkeit, welche bei der Umschulung vorausgesetzt werden kann. So besteht in der Korbflechtereie trotz des Marktwandels noch eine bedingte oder potentielle Anpassung an das örtliche Angebot an Arbeitskräften. Die Aktualisierung erfordert aber kostspielige Maßnahmen, welche den Kreis der begünstigten Betriebe beschränken.

Die Tabakverarbeitungen und die Glasverarbeitung benötigen, entsprechend ihrem sehr niedrigen Mechanisierungsgrad, große Anzahlen von

Arbeitskräften. Trotzdem können sie vorwiegend ungelernte Kräfte beschäftigen, weil sie Filialbetriebe sind, in denen der Produktionsprozeß nur die Stufen durchläuft, welche viel einfache Handarbeit erfordert. Der Mechanisierungsgrad im Zusammenhang mit der Filialeigenschaft richtet den Arbeitskräftebedarf also genau auf das Angebot aus. Diese günstige Anpassung bestimmt die standortliche Gesamtwirkung und liefert den wichtigsten Grund für die Entstehung und den Fortbestand der Filialbetriebe im Landkreis Kronach.

Zu den verhältnismäßig stark mechanisierten Betrieben im Landkreis Kronach zählen die Schotterwerke und Ziegeleien, die größeren Sägewerke und Brauereien, ferner die Webereien, das Nährmittelwerk, die Postkartenfabrik, das Radiowerk und die Drahtweberei. Vorteilhafte Anpassung zeigen unter diesen nur diejenigen Betriebe, welche durch ihre Größe viele ungelernte Arbeitskräfte benötigen, mit qualifizierten Kräften aber bereits versorgt sind. Das ist der Fall bei der Drahtweberei, die in Ludwigsstadt eingesessen ist und nach dem Kriege nur ihren Umfang vergrößert; bei der Postkartenfabrik, die die Fachleute teilweise aus dem früheren Handwerksbetrieb übernimmt; beim Radiowerk, dessen Stamm-Mannschaft aus Berlin zuwandert; beim Nährmittelwerk, das von den Gründerfirmen mit der Maschinenausrüstung auch das leitende Personal übernimmt. Bei der Weberei in Neuses dagegen, welche als reine Finanzgründung auf den natürlichen Standortvoraussetzungen aufbaut, wird der Lohnvorteil durch die mangelnde fachliche Eignung aller erreichbaren Arbeitskräfte zunichte gemacht; bei allen kleineren Betrieben fällt er wegen des geringeren Gesamtbedarfes an Arbeitern nicht mehr ins Gewicht. Dort treten andere Faktoren in den Vordergrund, welche nur bei den Ziegeleien positiv und bei den Brauereien und einigen Sägewerken bestenfalls neutral sind; bei den meisten Holzverarbeitern, bei den kleinen Webereien und bei den Schotterwerken ist die Standortwirkung negativ.

331.6 BETRIEBS- UND UNTERNEHMENSGRÖSSE

Die Betriebsgröße als Gesichtspunkt zur Gruppierung der Standortwirkungen birgt die Gefahr eines Zirkelschlusses; denn jeder große Betrieb demonstriert bereits durch sein bisheriges Wachstum, daß er sich besser entwickelt hat als jeder noch nicht so große Betrieb. Davon darf deshalb die Bestimmung der verschiedenen Standortwirkung nicht ausgehen, sondern sie muß die unter gleichen Startbedingungen einsetzende Entwicklung jeder Betriebsgröße zu Grunde legen. Eine gute Möglichkeit dazu bieten die im Landkreis Kronach nach dem Kriege durchgeführten Neugründungen.

Von den neuen Betrieben wurden die Weberei in Neuses, die Porzellanfabrik in Schauberg, die Zierporzellanfabrik in Küps, die Radiofabrik in Kronach und das Nährmittelwerk in Ludwigsstadt von vornherein als große Betriebe gegründet, während die kleinen Webereien, die Spitzenporzellanfabriken, die Gehäusefabrik, die Lautsprecherfabrik, die Glasverarbeitung, die beiden Holzspielwarenfabriken und die Postkartendruckerei aus kleinen Anfängen entstanden.

Der grundlegende Unterschied zwischen den Standortwirkungen in beiden Gruppen besteht darin, daß die großen Betriebe sich ausnahmslos,

wenn auch unter Schwierigkeiten, gut entwickeln, während von den kleinen Neugründungen ein Teil wieder eingeht und ein Teil stagniert. Der Rest verdankt sein Fortkommen bestimmten Nebeneinflüssen, welche die Abgelegenheit des Standortes neutralisieren: die Gehäusefabrik und die Lautsprecherfabrik dem benachbarten Großabnehmer, die Glasverarbeitung dem für Beschäftigung sorgenden Stammbetrieb, die Postkartendruckerei den früher angeknüpften Verbindungen. Wo die Sonderbegünstigung aufhört, ist es zum Beispiel der Lautsprecherfabrik fast unmöglich, Absatz zu finden.

Derartige Sondervorteile kommen zwar auch einigen der großen Betriebe zugute und staffeln dort die Gunst der standortlichen Gesamtwirkung von Betrieb zu Betrieb. Aber gerade die Gegenüberstellung vergleichbarer Stufen zeigt den stets bestehenden Vorteil des Großbetriebes: Die kleinen Webereien bleiben in den zufälligen ersten Verbindungen gefangen, während der Großbetrieb aus eigener Kraft seinen Markt findet und erweitert. Die kleinen Spitzenporzellanhersteller gehen mit dem Ende ihrer Spezialkonjunktur zu Grunde, während die ebenfalls ohne überkommene Verbindungen gegründete Porzellanfabrik in Schauberg aus ihrer Fabrikation den bestgehenden Artikel auswählen und forcieren kann. Die Zierporzellanfabrik in Küps, die ihren Kundenkreis allerdings schon bei der Gründung besitzt, kann den Verlust eines einzelnen Artikels aus ihrem größeren Sortiment ohne Schaden verwinden. Die aus dem Handwerksbetrieb hervorgehende Postkartendruckerei erreicht durch den persönlichen Einsatz des Unternehmers eine schließliche Beschäftigung von 40 Personen, während die ebenfalls aus einem eingeführten Unternehmen hervorgehende, aber von Anfang an größere Zierporzellanfabrik in Küps auf hundert Personen mehr kommt. Der anfängliche Standortvorteil der beiden Elektrozulieferanten schließlich findet bei keinem größeren Betrieb eine Parallele, so daß sie aus dem Vergleich herausgehalten werden müssen. Eine Ausnahme in dieser Aufstellung bildet nur die eine Holzspielwarenfabrik, welche sich ohne Sondervorteile gut entwickelt.

Mit Ausnahme des einen Betriebes zeigt also die Entwicklung der Neugründungen, daß nur große Betriebe aus eigener Kraft von dem entlegenen Standort aus den Anschluß zum Markt herzustellen vermögen. Kleine Betriebe durchbrechen die Isolierung nur in den Fällen, in denen sie durch einen Sondereinfluß bereits erweicht ist, oder nur auf einem ganz schmalen Bereich, den zu erweitern dann über ihre Kraft geht. Dieselbe Bevorzugung der großen Betriebe erhellt aber auch aus der bisherigen Entwicklung der eingessessenen Betriebe, deren Resultat die Aufstellung auf Seite 58 zeigt. Die Beschäftigung konzentriert sich ganz überwiegend auf wenige Großbetriebe, so daß nach dem heutigen Stande auf knapp ein Achtel aller Betriebe fast ein Drittel der Arbeitskräfte kommen, auf ein Fünftel der Betriebe mehr als die Hälfte der Arbeiter und auf knapp die Hälfte der Betriebe rund drei Viertel der Beschäftigten.

Eine weitere Erscheinungsform der Tendenz zum Großbetrieb besteht darin, daß kleine Betriebe dem Markt nicht einzeln, sondern kollektiv gegenübertreten. Die Tabakverarbeitungen vereinigen sich zu wenigen großen Filialgruppen, die Handstickerei bildet ein geschlossenes Einkaufsgebiet für die Einkäufer oder die Einkaufshäuser der Großabnehmer, und die Korbwarenverleger sind bis Kriegsende in einem straffen Verband organisiert, dessen Vorschriften bis zu den Kalkulationssätzen

reichen. Nach der Zonentrennung erliegen deshalb weder die kleinen Tabakfilialen noch die kleinen Handstickereien der standortlichen Isolierung. Von den Korbwarenverlegern aber, deren Verband sich auflöst, setzen sich nur die großen Betriebe durch, während die kleinen aus dem Markt gedrängt werden.

331.7 FILIALEIGENSCHAFT

Die Filialeigenschaft eines Betriebes bezeichnet die Abhängigkeit von einem Stammunternehmen, welches gewisse Unternehmensfunktionen des Filialbetriebes auf sich überträgt. Der Umfang der übertragenden Funktionen bestimmt den Grad der Abhängigkeit. In der schwächsten Form hat der Filialbetrieb nur das Warenzeichen oder den Firmennamen mit dem größeren Konzern gemeinsam, wie die Kronacher Radiofabrik vor 1953. Die Abhängigkeit wird stärker, wenn das Stammunternehmen außerdem den Rahmen für die Marktbeziehungen setzt, wie beim Nahrungsmittelwerk, oder die Durchführung der Marktbeziehungen auf der Absatzseite selber übernimmt, wie bei der Radiofabrik nach 1953 oder beim Kronacher Werk von Rosenthal, oder wenn es schließlich alle Marktbeziehungen in eigene Regie übernimmt. Dem Filialbetrieb verbleibt dann noch die Produktion in allen Stufen einschließlich der Weiterentwicklung der Artikel und des Produktionsprogrammes. Bei weiterer Verflechtung übernimmt der Stammbetrieb auch noch die Entwicklung und überläßt dem Filialbetrieb nur noch die Produktion genau bestimmter Sorten und Mengen, wie bei der Glasverarbeitung. Schließlich können auch einzelne Produktionsstufen im Stammbetrieb verbleiben, und dem Filialbetrieb werden nur noch einzelne Arbeitsgänge zugeteilt, wie den Tabakfilialen.

Die so definierte Filialeigenschaft beruht auf der Abhängigkeit des Filialbetriebes von einem gleichzeitig bestehenden, räumlich getrennten Stammbetrieb. Gewissermaßen als Abart davon kann man es auffassen, wenn der Filialbetrieb als Nachfolger aus dem früheren Stammbetrieb hervorgeht. Dabei wird das Stammunternehmen entweder vor Gründung des Nachfolgers aufgelöst, wie die Mutterkonzerne der Porzellanfabrik in Steinbach/Wald und Pressig und der Flaschenglashütte in Steinbach am Wald, oder es geht in den Nachfolger ein, wie die ehemalige Zierporzellangroßhandlung in Küps. Die Funktionen des ehemaligen Stammunternehmens fallen auf den Nachfolger zurück, der dadurch in den ererbten Fähigkeiten überproportioniert wird. Er kann sich aus eigener Kraft diejenigen Vorteile verschaffen, die ihm in der Filialeigenschaft aus dem Stammunternehmen zugeflossen wären.

Die standortlichen Gesamtwirkungen auf alle Filialbetriebe und Nachfolgebetriebe im Landkreis Kronach gleichen einander darin, daß sie in keinem Falle negativ sind. In der konjunkturbegünstigten Porzellanindustrie sind sie mindestens neutral und erlauben so dem Werk von Rosenthal durchgehende Vollbeschäftigung, der Zierporzellanfabrik in Küps stetige Expansion. In vielen Fällen sind sie sogar positiv; so kann die Flaschenglashütte in Steinbach am Wald ihren Mengenumsatz gegenüber der Vorkriegs- und Kriegszeit verdreifachen; die Porzellanfabrik in Steinbach/Wald und Pressig verzehnfacht den Wertumsatz pro Beschäftigten; das Radiowerk erreicht die jetzige Größe des Berliner Hauptwerkes und wächst stärker als der Düsseldorfer Betrieb; die Tabakfilialen

halten oder erweitern ihren Umfang trotz rückläufiger Konjunktur: die Glasverarbeitung und das Nahrungsmittelwerk werden wegen der Standortbedingungen überhaupt erst gegründet.

Die Standortwirkungen sind auf die reinen Kostenwirkungen reduziert. Innerhalb dieser treten die Frachtkosten in den Hintergrund, weil die Filialbetriebe nur leichte Güter des Fernabsatzes herstellen, so daß die niedrigen örtlichen Lohnkosten wirksam werden. Die Tabakfilialen, das Nahrungsmittelwerk und die Glasverarbeitung profitieren von dem Überangebot an ungelernten Arbeitskräften, in gewissem Umfang auch das Radiowerk. Die Glashütte und die Porzellanfabriken machen sich die ansässigen Fachkräfte zunutze.

Die reine Kostenwirkung kommt dadurch zur Geltung, daß der Stammbetrieb seine Filiale direkt mit dem westdeutschen Markt verbindet. Darüber hinaus kann er ihre Kostensituation noch verbessern, indem er ihre Produktion durch Zuteilung geeigneter Artikel oder Produktionsstufen optimal an die Standortbedingungen anpaßt. So stellt die Glasverarbeitung nur handgearbeiteten Baumschmuck her; in den Tabakfilialen durchlaufen die Zigarren nur die handarbeitlichen Fertigungsstufen.

Die Nachfolgebetriebe erreichen den überbetrieblichen Marktschluß, indem sie in den Kundenkreis des vorangegangenen gesamtdeutschen Konzerns oder der vorangegangenen Großhandlung eintreten. Zur optimalen Anpassung an die Standortfaktoren oder auch an die Marktlage wählen sie aus dem umfassenden Lieferprogramm des Vorgängers die geeignetsten Artikel aus; so spezialisiert sich die Porzellanfabrik in Steinbach/Wald und Pressig auf Textilporzellan und Flaschenverschlüsse, die Zierporzellanfabrik in Küps auf Kobaltporzellan. Eine Beschränkung auf einzelne Produktionsstufen ist allerdings nicht möglich.

Der Beitrag der Filialeigenschaft zur standortlichen Gesamtwirkung kann also dahingehend zusammengefaßt werden, daß sie eine optimale Anpassung des Filialbetriebes an die Standortbedingungen ermöglicht, während sie die Standortwirkungen auf diejenigen Funktionen beschränkt, welche nicht auf das Stammunternehmen übertragen sind.

331.8 INFORMATIONSPRODUKTION

Der Anteil der Informationsproduktion ist unser letzter Gesichtspunkt für die Gruppierung der Betriebe nach den Standortwirkungen. Informationen in diesem Sinne sind Vorschriften für die betriebliche Produktion, welche die Auswahl der Kombination von Ausgangsmaterial und Verarbeitungsverfahren bestimmen, oder, vom Ergebnis her gesehen, die Art und Beschaffenheit der Produkte.

Ein Beispiel für Betriebe ohne Informationsproduktion sind die Tabakfilialen. Es zeigt gleichzeitig die Komplementarität von Informationsproduktion und Filialeigenschaft am extremen Fall. Den Tabakfilialen liefert der Stammbetrieb das von ihm ausgewählte Ausgangsmaterial, er bestimmt die den Filialen zufallenden Arbeitsgänge und fügt diese zu einem zweckvollen Produktionsablauf zusammen. Der Filialbetrieb trägt von sich aus nur die gestaltlose Produktionskapazität bei, deren Anwendung unbestimmt und deren Inhalt nur in weiten Grenzen — als ungelernte Handarbeit — bestimmt ist.

Der vollkommene Mangel an eigener Informationsproduktion ist innerhalb des Landkreises Kronach an die Filialeigenschaft gebunden. Grundsätzlich kann er aber auch bei selbständigen Betrieben vorkommen, etwa wenn ein metallverarbeitender Betrieb die Produktionskapazität seiner verfügbaren oder gerade unbeschäftigten Werkzeugmaschinen dem Markte anbietet.

Einen ersten Anspruch an die betriebliche Eigeninformation bedeutet es, wenn die Vorschriften des Abnehmers den eigentlichen Produktionsgang außer Acht lassen und statt dessen sein Ergebnis, das Produkt, bestimmen. Dem Betrieb obliegt es dann, aus der verlangten Beschaffenheit des Produktes die Bedingungen seiner Herstellung abzuleiten und diese in Vorschriften für Ausgangsmaterial und Verarbeitung umzusetzen. Der Abnehmer kann dabei wiederum der Stammbetrieb einer Filiale sein, wie im Falle der Glasverarbeitung, oder er kann als freier Abnehmer auftreten, wie das Radiowerk seinem Gehäuselieferanten gegenüber, wie die Markenfirmen gegenüber den Tettauer Glashütten, welche Verpackungsgläser liefern, oder wie die Kunden der Elektroschieferindustrie, die Paßstücke nach Bestellung herstellt. In anderen Fällen entstammen die an den Betrieb herangetragenen Vorschriften über das Produkt keinen speziellen Kundenwünschen, sondern sind allgemein durch Tradition und Zweckmäßigkeit festgelegt, so in bezug auf Schotter, Tonziegel, Schnittholz oder Bierflaschen. In der Brauereindustrie beendete nach der Währungsreform der Marktwandel die bis dahin geltende Tradition.

Die Vorschrift über das Produkt kann dadurch abgeschwächt werden, daß sie nur noch bestimmte Eigenschaften festlegt, wie etwa die technischen Daten von Lautsprechern, oder dadurch, daß sie nur den Verwendungszweck angibt. In diesem Falle muß der Betrieb die Eigenschaften des Produktes aus den technischen Bedingungen der Verwendung herleiten und diesen zweiten Schritt dem ersten anfügen, welcher aus den Produkteigenschaften die Produktionsvorschriften bestimmt. Das gilt für die Lieferanten von technischem Porzellan und Elektrozubehör, für den Nutzfahrzeugbau und die Drahtweberei.

Statt auf Teilbedingungen zu verzichten oder sich vom Produkt selber auf dessen Verwendung zurückzuziehen, kann die Vorschrift über das Produkt auch dadurch abgeschwächt werden, daß sie mehr Möglichkeiten zuläßt, also ungenauer und unbestimmter wird. Innerhalb des weiteren Rahmens muß der Betrieb durch selbständig geschaffene Informationen zur schließlichen Entscheidung beitragen. In der schwächsten Form geschieht das dadurch, daß er dem Kunden bei der Formulierung seines Wunsches Geburtshilfe leistet. So geht die Flaschenglashütte in Steinbach am Wald den Herstellern von Markengetränken bei der Gestaltung individueller Flaschenformen mit Entwürfen, Modellen und Blasformen zur Hand.

Als nächstgrößeren Beitrag leistet der Betrieb den Entwurf neuer Modelle und Sorten selbständig und überläßt der Kundschaft nur noch die Auswahl zwischen einer Anzahl fertig ausgearbeiteter Möglichkeiten. Diese Politik verfolgen die Fabriken für Zier- und Gebrauchsporzellan, die Radiofabrik, die Spielzeughersteller, das Marmorwerk, die Webereien, der Omnibusbau, die Brauereien mit ihren Starkbiersorten, das Nahrungsmittelwerk, die Postkartenfabrik, die Korbflechtereien und die Stickerien. Dabei geht sowohl das Streben der Betriebe wie auch die Entwicklung des Marktes dahin, maßgebliche Kollektionen entstehen zu lassen,

welche nicht nur die mutmaßlichen Wünsche der Käufer vorwegnehmen, sondern durch ihr Erscheinen die Kaufwünsche aktiv gestalten. Das gelingt den Trägern berühmter Namen, wie der Porzellanfabrik von Rosenthal, in kleinerem Umfange vielleicht auch der Weberei in Neuses und der Korbflechterei in Johannisthal. Das Endziel dieser Entwicklung wäre schließlich die von Saison zu Saison erneuerte Bedarfslenkung oder Bedarfsgestaltung durch maßgebliche Entwürfe, wie sie etwa die größten Pariser Modehäuser betreiben.

Die Standortwirkungen auf die nach der Informationsproduktion eingeteilten Betriebe gruppieren sich in ähnlicher Weise wie die Betriebe selber. Dabei entspricht der Anteil der reinen Kostenwirkung demjenigen der reinen materiellen Produktionskapazität, und der Anteil der kostenfremden Faktoren demjenigen der Informationsproduktion.

Die Betriebe ohne eigene Informationsproduktion unterliegen der reinen Kostenwirkung ihres Standortes, die sowohl gesichert, als auch unentzerrbar ist. Das gilt einerseits für die Tabakfilialen und die Glasverarbeitung, für die Radiogehäusefabrik, die Tettauer Glashütten, für die Bierflaschenherstellung, die Elektroschieferherstellung und für die Ziegeleien, andererseits für die Schotterwerke und die Holzbearbeitung.

Die Betriebsgruppe mit reiner Kostenwirkung wird dadurch abgegrenzt, daß die äußeren Vorschriften mindestens die Produkte eindeutig bestimmen. Oberhalb dieser Grenze verliert die standortliche Gesamtwirkung ihren strengen Kostenzusammenhang; der entstehende Spielraum unterliegt unregelmäßigen Einzeleinflüssen, wenn er nicht durch betriebliche Informationsproduktion zu einem positiven Beitrag gewandelt wird.

Unregelmäßige Einflüsse zeigen die Betriebe, die der mangelhaften äußeren Vorschrift über ihr Produkt keine eigene Bestimmung hinzuzufügen haben. Der Betriebserfolg hängt von zufälligen Marktverbindungen ab, wie bei den kleinen Webereien, oder von kurzlebigen Spezialkonjunkturen, wie bei den Spitzenporzellanherstellern und den Handstickereien. Fehlt die Sonderbegünstigung oder geht sie zu Ende, dann fällt der Betrieb der standortlichen Isolierung zum Opfer, wie die Holzverarbeitung in Wallenfels, die weniger wendigen Korbflechtverleger, oder die Handstickereien und Spitzenporzellanhersteller nach dem Marktwandel, oder auch die Lautsprecher- und Spritzgußfabrik in Küps außerhalb ihrer Lohnaufträge.

Dagegen gedeihen Betriebe, die mit großem Aufwand ihre Produkte entwickeln und gestalten, sei es durch Anpassung an den technischen Zweck, sei es durch Entwurf von Geschmacksmustern. Das sind auf der einen Seite die Fabriken für technisches Porzellan und Elektrozubehör, sowie die Drahtweberei; auf der anderen Seite die Zier- und Gebrauchsporzellanfabriken, die Flaschenglashütte, die Spielzeugfabrik in Küps, die Postkartenfabrik, die großen Korbflechtereien und die Weberei in Neuses, im wörtlichen Sinne auch die Brauereien und das Nahrungsmittelwerk. Das Radiowerk muß seine Modelle auf beiden Wegen entwickeln, ebenso der Omnibusbau. Das Marmorwerk, dessen Entwicklung die hohen Frachtkosten im Wege stehen, kann diese doch wenigstens teilweise kompensieren und das westdeutsche Absatzgebiet seiner kunstvolleren Produkte ausweiten.

Unter den Betrieben mit eigener Informationsproduktion sind diejenigen hervorzuheben, die maßgebliche Kollektionen zu entwickeln verstehen.

Die autonome Entwicklung der Produkte gestattet diesen Betrieben nicht nur die Ausnützung von Kostenvorteilen und die Kompensation gleichartiger Nachteile, sondern sie bietet ihnen sogar einen Ansatzpunkt zur Verringerung der standortlichen Isolierung in bezug auf die Marktinformationen. Die den Marktkontakt herbeiführende Kundenwerbung, welche sich auf eine als maßgeblich anerkannte Kollektion bezieht, kann sich auf die bloße sachliche Information beschränken, weil der Kunde nicht mehr gegen seinen Widerstand überredet werden muß, sondern nur noch in seiner grundsätzlichen Kaufbereitschaft bestätigt zu werden braucht. Die Information selber kann knapper sein, weil ihre Lücken von der bereitwilligen Phantasie des Käufers eher zu Gunsten als zu Ungunsten des Angebotes ausgefüllt werden. Dadurch können die Lieferanten maßgeblicher Kollektionen, so die Korbflechterei in Johannisthal oder die Weberei in Neuses, ihre Kundenwerbung zielsicher, sparsam und mit gutem Wirkungsgrad betreiben; die durch die Zonengrenze verhinderten Kontakte aus dem Markt können unter erträglichem Kostenaufwand mit eigener Initiative in den Markt hineingetragen werden. Bei der Porzellanfabrik von Rosenthal ist dieselbe Wirkung durch ihre Konzernzugehörigkeit überdeckt.

3.3.2. Typische Wirkungen der Standortfaktoren

Der zweite Schritt der theoretischen Beurteilung verlangt die Ausgliederung typischer Standortwirkungen aus der standortlichen Gesamtwirkung. Dabei gehen weitere theoretische Voraussetzungen ein: die Zuordnung von standortlichen Teilursachen und Teilwirkungen, also die Eliminierung von Nebenumständen und Nebenwirkungen; die Klasseneinteilung dieser Faktoren; die Ausdehnung der Klasseneinteilung über das Untersuchungsgebiet hinaus durch allgemeine Formulierung der Klassendefinition. Außerdem wird die Arbeitshypothese verwendet, daß die Standortwirkungen den Betrieb nur über seine Standortbeziehungen erreichen können. Danach kann jeder Standorteinfluß auf einen Betrieb in zwei Faktoren zerlegt werden: einerseits in den Einfluß des Standortes auf die Standortbeziehungen des Betriebes, repräsentiert durch Arbeitskräfte, Güter und Informationen; andererseits in die Bedeutung der beeinflussten Standortbeziehungen für den Betrieb.

Die für jede typische Standortwirkung maßgeblichen Umstände werden zweckmäßigerweise nach dem Grade ihrer Allgemeinheit eingeteilt. Dadurch können die einer Mehrzahl von Betrieben, zum Beispiel einer Branche gemeinsamen Umstände zusammengefaßt und geschlossen dargestellt werden. Als umfassendste Gruppe ergeben sich die den ganzen Landkreis Kronach kennzeichnenden Standortvoraussetzungen, welcher in kurzer Zusammenfassung dem ganzen Abschnitt vorangestellt werden können.

Die Natur der typischen Standortwirkungen soll insbesondere durch ihr Verhältnis zu den Produktionskosten gekennzeichnet werden. Wir sprechen von einer reinen Kostenwirkung, wenn die Standortwirkung nur zu einem Mehr oder Weniger an proportionalen Produktionskosten führt. Davon zu unterscheiden ist ein Beitrag zu den fixen Kosten und andererseits ein Einfluß auf den Kostencharakter, indem bereits bestehende Kosten durch die Standortwirkung starrer oder flexibler werden. Eine bedingte Kostenwirkung liegt vor, wenn die durch die Standortwirkung

verursachten Mehr- oder Minderkosten nicht zwangsläufig entstehen, sondern nur unter bestimmten Bedingungen, etwa nur bei der von der Unternehmerinitiative abhängenden Kompensation eines Standortnachteiles. Die Bedingungen können an gewisse Voraussetzungen gebunden sein, etwa an eine bestimmte Mindestbetriebsgröße.

Dieser Zusammenhang weist bereits auf einen weiteren Gesichtspunkt für die Charakterisierung der typischen Standortwirkung hin, auf ihre Kompensierbarkeit. Er enthält die Fragen, wer eine Standortwirkung kompensieren kann, in welchem Umfang, mit welchen Mitteln und unter welchen Voraussetzungen. Allgemein soll bei der Darstellung der typischen Standortwirkungen das Vorliegen oder die Möglichkeit willkürlicher Einflüsse untersucht werden.

Die gemeinsame Wurzel aller Standorteinflüsse im Landkreis Kronach nach dem Kriege ist die Lage des Kreises am Rande eines Wirtschaftsgebietes, das achthundertfünfzig Kilometer lang und im Süden fünfhundertfünfzig Kilometer breit ist, dicht bevölkert und hochindustrialisiert ist und über ein leistungsfähiges und engmaschiges Verkehrs- und Informationsnetz verfügt. Die Abgelegenheit des Landkreises entspringt weniger aus der absoluten Entfernung von dreihundertfünfzig Kilometern bis zum westlichen industriellen Schwerpunkt, sondern aus seiner Anliegenschaft an die Zonengrenze, die westlich des Landkreises nach Süden vorspringt und neben den Durchgangsverbindungen nach Mittel- und Ostdeutschland auch die direkten Verbindungen nach West- und Norddeutschland abschneidet. Dem einseitigen Anschlußverkehr vom Landkreis Kronach nach Westdeutschland fehlen deshalb sowohl die Tradition als auch die zweckmäßigen Verbindungswege. Die verbliebene Direktverbindung nach Westberlin ist nur ein geringer Ausgleich.

Die Lage des Landkreises im toten Winkel der Zonengrenze prägt die Standortbeziehungen der Industriebetriebe, welche die Beschaffung von Arbeitskräften, den Bezug und Versand von Gütern und den Ein- und Ausgang von Informationen zum Gegenstand haben. Als erstes soll die Wirkung auf den Arbeitsmarkt betrachtet werden.

332.1 ARBEITSKRÄFTE

Aus dem Flüchtlingszustrom über die Zonengrenze und aus der verhältnismäßig schwachen, einseitigen und unelastischen Industrialisierung des Landkreises ergibt sich ein Überangebot an ungelerten Arbeitskräften, das durch die langsame Wirtschaftsentwicklung im Zonenrandgebiet lange erhalten bleibt. Es erzeugt ein niedriges Lohnkostenniveau durch Druck auf die Löhne und auf die freiwilligen Sozialleistungen. Das ständige Arbeitskräftereservoir gestattet den Betrieben beliebige Entlassungen und Wiedereinstellungen. Zu dieser Flexibilität trägt die staatliche Arbeitslosenunterstützung und Arbeitslosenfürsorge bei, indem sie ihre soziale Härte mildert.

Ebenfalls reichlich ist das Angebot an Fachkräften für die eingesessenen Industrien, also für die Glas-, Porzellan-, Holz-, Stein-, Marmor- und Schieferindustrie, für die Brauerei, die Handstickerei und für grobe Korbflechterei. Die resultierenden geringeren Lohnkosten kommen hauptsächlich durch geringen Sozialaufwand zustande, weil die eigentlichen Löhne stärker tariflich gebunden sind. Die Flexibilität des Arbeitsmarktes verringert sich in der Glas- und Porzellanindustrie durch die schnell

und stetig wachsende Beschäftigung. In der Glasindustrie trägt der Staat zur Arbeitskräftebeschaffung durch Wohnungsbau für die im Tettaufer Winkel abgeschnittenen Glasarbeiter bei.

Durch die abgeschnittene Lage und die einseitige, starre Struktur der Industrie fehlen andererseits im Landkreis Kronach Fachkräfte für nicht eingesessene Industrien, insbesondere für die Fernmeldetechnik und die mechanische Textilindustrie, sowie höhere und leitende Angestellte, außerdem Heimarbeiter für modische Korbflechtereien. Sie müssen entweder von den Betrieben angelernt werden, wobei das niedrige örtliche Lohnniveau durch die Lehrkosten kompensiert wird, oder sie müssen gegen die westdeutschen Konkurrenzlöhne und unter zusätzlichem Aufwand für Wohnraum in Westdeutschland angeworben werden. Die Wohnraumbeschaffung wird durch die öffentlich geförderten Wohnbaugenossenschaften erleichtert. In jedem Falle entstehen entweder zusätzliche Schulungskosten oder höhere Lohnkosten und zusätzliche Wohnbaukosten. Der Beschäftigungsumfang kann nur langsam und unter Schwierigkeiten und Kosten erhöht und nicht vorübergehend vermindert werden.

Das Angebot an ungelernten und an eingesessenen gelernten Kräften erzeugt bei den gleichmäßig beschäftigten Betrieben eine reine Kostenwirkung, nämlich eine proportionale Produktionskostensenkung durch niedrigere Lohnkosten. Diese Wirkung genügt aber in keinem Falle als Ursache für die Betriebsgründung, außer bei den Filialbetrieben. Die Spitzenporzellanfabriken etwa entstehen aus einer speziellen Konjunktursituation heraus, mit deren Ende sie wieder verschwinden. Für die unregelmäßig beschäftigten Betriebe ist die Flexibilität des Arbeitsmarktes wichtiger, weil sie jene davor bewahrt, aus dem Arbeitsmarkt gedrängt zu werden oder durch starre Beschäftigungskosten unrentabel zu werden.

Der Mangel an nicht eingesessenen Fachkräften erzeugt nur eine bedingte Kostenwirkung. Sie betrifft diejenigen Betriebe, die sich zur Kompensation des Arbeitskräftemangels entschließen, und besteht einerseits in den einmaligen Kompensationskosten für Schulung oder Wohnungsbau, andererseits in dem laufenden höheren Lohnaufwand. Hinzu kommen als strukturelle Wirkungen größere Starrheit der Beschäftigung und der Beschäftigungskosten sowie höhere Anforderungen an den innerbetrieblichen Beschäftigungsausgleich.

In den Betrieben, die den Arbeitermangel nicht durch Herbeiholung oder Umschulung beheben, entstehen die bedingten Kosten nicht. Der Arbeitermangel als solcher bleibt bestehen und macht sich als Entwicklungshemmung bemerkbar. Die nicht kompensierenden Betriebe unterscheiden sich gewöhnlich durch geringere Größe und Kapitalkraft von den kompensierenden.

Der Mangel an Fachkräften führt in keinem Falle zur Verlegung oder Schließung des Betriebes, wenn nicht noch Auftragsmangel oder Informationsmangel, wie in der Korbflechtindustrie, hinzukommt. Er trägt aber möglicherweise zum Ausbleiben von Neugründungen kleinerer Betriebe bei.

333.2 TRANSPORTWEGE

Der zweite Gegenstand der betrieblichen Standortbeziehungen ist der An- und Abtransport von Gütern. Die Randlage des Landkreises Kro-

nach verlängert den durchschnittlichen Transportweg, einerseits im Vergleich zu einem mehr westdeutschen Standort, andererseits im Vergleich zum Landkreis Kronach selber vor Kriegsende, als noch ein großer Teil der Güter mit dem benachbarten Mitteldeutschland ausgetauscht werden konnte. Außerdem entstehen Frachtumwege von und nach West- und Norddeutschland wegen der von der Zonengrenze unterbrochenen Direktverbindungen.

Die längeren Transportwege erfordern höhere Frachtkosten und längere Transportzeiten. Die Frachtkosten können vom Staat kompensiert werden durch unmittelbare Frachtruckvergütung oder durch staatlich gestützte Sondertarife. Den Zeitverlust kann der Betrieb kompensieren durch Übergang zu schnelleren Beförderungsarten oder durch Zeiteinsparung an anderer Stelle der Auftragsabwicklung. Dabei entstehen bedingte Kosten, die wiederum wie die Frachtmehrkosten kompensierbar sind.

Die Bedeutung sowohl der zusätzlichen Frachtkosten als auch des Zeitverlustes hängt vom Charakter des Gutes und von der Marktsituation ab. Die Frachtbelastung ist am wichtigsten für grob sortierte Massengüter, wie Kohle, Koks und Briketts, Schotter, gebrochene Steine, Sand und Backsteine. Dort führt sie zu einer Beschränkung des Absatzes auf das frachtgünstige Nahabsatzgebiet, während für die Bezugsgüter die staatlichen Subvention eingreift. Bei den leichteren Gütern mit größeren Qualitätsunterschieden tritt der Frachtkostenfaktor mehr hinter den Zeitfaktor zurück. Dieser Wechsel setzt schon beim Schnittholz ein, das, statt mit der subventionsbegünstigten Bahn, oft mit dem schnelleren Lastkraftwagen versandt wird, und zwar nach ganz Westdeutschland und nach Berlin. Selbst beim Schotter kommt es zur Überschneidung der Absatzbezirke, wenn besonders dringender Bedarf die schnellere Lieferfähigkeit entfernter Werke als hinreichenden Anreiz erscheinen läßt. Die Wirkung bleibt aber in diesem Falle auf den unmittelbar benachbarten Bezirk und auf eine Entfernung von etwa fünfzig Kilometern beschränkt.

Die Betriebe können die durch die Mehrfrachten erzeugte reine Kostenwirkung von sich aus nicht kompensieren. Sie können ihr aber ausweichen durch Übergang zu höherwertigen, also leichteren Produkten, wie in der Schotter- und Marmorindustrie.

Der Zeitverlust hat für diejenigen Güter die größte Bedeutung, welche beim Abnehmer nicht gestapelt werden können, weil die Sorten zu zahlreich sind oder zu schnell wechseln, wie bei modischen Bast- und Korbflechtereien oder bei Oberbekleidungsstoffen. Schnelle Belieferung des Abnehmers ist auch dann wichtig, wenn dieser als kapitalschwacher Kleinbetrieb kein größeres Lager unterhalten kann, wie etwa beim Postkartenverkauf durch Kioske, oder wenn im Absatzweg kein Großhandels- oder Fabrikauflieferungslager eingeschaltet ist. Schließlich kann schnelles Liefern aus Konkurrenzgründen erforderlich sein, wenn der Betrieb gegen einen näher gelegenen Lieferanten bestehen will.

Unter dem Gesichtspunkt der Transportzeit sind also große Betriebe im Vorteil, welche eigene Auslieferungslager unterhalten und weniger konkurrenzempfindlich sind, sowie Filialen, deren „Auslieferungslager“ der Stammbetrieb ist. Lieferung an den Großhandel bedeutet jedoch nur dann einen Vorzug, wenn dieser, was aber oft nicht der Fall ist, tatsäch-

lich ein hinreichend sortiertes Lager unterhält und dadurch längere Lieferfristen einräumen kann als der Einzelhandel. Als Sonderfall sind schließlich kapitalschwache Betriebe besonders auf kurze Transportzeiten angewiesen, wenn sie damit den Kapitalumlauf beschleunigen wollen. Das ist aber nur bei Barverkäufen von Bedeutung, weil sonst die Transportzeitersparnis im Zahlungsziel untergeht.

Die verlängerte Transportzeit führt zu bedingten Kosten, wenn der Betrieb zwecks Kompensation zu schnellerer Beförderungsart greift, oder wenn er statt der Beförderung die kaufmännische Auftragsabwicklung beschleunigt, indem er Telephon und Fernschreiber verwendet oder die Kosten dafür dem Kunden erstattet. Diese Mehrkosten sind zur Beförderungsmenge oder zum Auftragseingang proportional; sie sind also nicht an eine bestimmte Betriebsgröße oder an fixe Aufwendungen gebunden, sofern man von der Verwendung des Fernschreibers absieht, der gewöhnlich nur in größeren Betrieben vorhanden ist.

Eine andere Kompensation besteht darin, den Ablauf der Betriebsfunktionen selber zu beschleunigen. Die Voraussetzung dafür besteht weniger in zusätzlichem Kostenaufwand als vielmehr in größerer organisatorischer Leistung des Unternehmers. Die Standortvoraussetzungen erleichtern die schnellere und reibungslosere Betriebsfunktion insofern, als diese in einem isolierten, einseitigen und schwach beschäftigten Betrieb leichter zustande kommt, als in einem reviernahen Betrieb, der vielerlei widerstreitenden Markteinflüssen ausgesetzt ist und vielleicht unter dem Druck der Überbeschäftigung arbeiten muß.

332.3 INFORMATIONEN

Der Standorteinfluß auf die Informationsbeziehungen ist verschieden je nach Inhalt und Umfang der Information, Merkmalen, die mit dem Informationsträger zusammenhängen. Die Standortwirkung kann daher zunächst nach den Informationsträgern gegliedert werden.

332.31 INFORMATIONSTRÄGER

Kommerzielle Informationen werden durch Ferngespräche, Fernschreiben, Telegramme, Briefpost oder Warenmuster übermittelt oder durch Personen überbracht. Ferngespräche und Fernschreiben werden durch die Randlage des Landkreises Kronach verteuert, Telegramme sind vom Entfernungsunterschied unabhängig, Briefpost und Päckchensendungen werden verzögert, Paketpost wird verzögert und verteuert. Waren, welche ohne besondere Ortsbestimmung im allgemeinen Wirtschaftskreislauf durch den Handel verteilt oder durch den Reiseverkehr verbreitet werden, erreichen den Landkreis oft überhaupt nicht, weil er von den Wirtschaftszentren zu weit entfernt und vom Durchgangsverkehr abgeschnitten ist, ohne selber ein Anziehungspunkt für den Verkehr zu sein. Der Personenverkehr zwischen Kronach und Westdeutschland wird durch die Randlage langwierig und teuer; außerdem entfallen mit dem nichtkommerziellen und dem Durchgangsverkehr diejenigen Reisen nach Kronach, die nicht ausschließlich durch den Besuch der dortigen Industrie motiviert sind, aber doch zu einem solchen Besuch führen.

Bei der Beeinträchtigung des Postverkehrs kommt es im wesentlichen auf die zeitliche Verzögerung an, deren Behandlung der inhaltlichen Unterscheidung der Informationen vorangestellt werden kann.

Eine Verzögerung in dem der Auftragsabwicklung vorausgehenden Schriftverkehr wirkt ebenso wie eine vorverlegte Transportverzögerung. Sie hat dieselben Folgen unter denselben Voraussetzungen und kann auf dieselbe Weise kompensiert werden; insbesondere entstehen bedingte Mehrkosten für häufigere Ferngespräche, Fernschreiben und Telegramme. Hängt der Schriftverkehr nicht unmittelbar mit der Auslieferung zusammen, sondern gehört er zur allgemeinen Kundenwerbung oder zum Lieferantenverkehr, dann ist die Bedeutung der Verzögerung an etwas engere Voraussetzungen gebunden; nämlich an Konkurrenzdruck oder an den Verkehr mit „schnellebigen“, nicht stapelfähigen Gütern. Der Handelsweg bleibt außer Betracht.

Die durch die einzelnen Informationsträger übermittelten Informationen unterscheiden sich nach Umfang, Begrenzung und Überzeugungskraft. Die komplexeste und glaubwürdigste Information vermittelt die persönliche Aussprache zwischen den Informationspartnern. In einer einzigen Unterredung können alle Interessen angesprochen und alle Berührungspunkte aufgespürt werden; Vorschläge können an Ort und Stelle formuliert, begründet, korrigiert, geprüft und entschieden werden. Ein Lieferant, der seinen Kunden besucht, kann sich ein Bild von dessen Bedarf und Kreditsicherheit machen und seine Angebote darauf einrichten. Ein Kunde, der seinen Lieferanten besucht, erkennt dessen Lieferfähigkeit, Leistungsfähigkeit und vielleicht Preiswürdigkeit; das Lieferprogramm liegt ihm in voller Auswahl vor und gibt ihm vielleicht neue Anregungen und weckt oder formt seinen Bedarf.

Ein Besuch des Kunden durch einen Handelsvertreter ist weniger überzeugend und auf weniger Fragen beschränkt. Die mitgeführte Kollektion ist oft nicht umfassend; der Vertreter kennt nicht alle Produktionsmöglichkeiten seiner Firma; er ist im eigenen Interesse weniger kritisch bei der Beurteilung der Bonität; seinen Vorschlägen sind vom Lieferanten feste Grenzen gezogen; wenn er mehrere Firmen vertritt, erdrückt ein Angebot das andere. Der Kunde andererseits steht dem Vertreter mit mehr Vorbehalten gegenüber; der Vertreter ist ihm lästiger, schon weil er öfter kommt als der Lieferant selber; er ist ihm nicht gleichgestellt; er überzeugt weniger als die Person des Lieferanten oder gar dessen Betriebsstätte.

Das Ferngespräch vermittelt zwar die gleichzeitige Rede und Gegenrede, ohne daß dritte Personen dazwischengeschaltet sind, aber es schafft nur schwachen persönlichen Kontakt von geringer Überzeugungskraft. Außerdem kann es nicht so viele Fragen anschneiden wie eine weitschweifige, von Angesicht zu Angesicht geführte Unterhaltung, sondern muß sich in der knappen Sprechzeit an ein Hauptthema halten. Die dinglichen Unterlagen fehlen ganz.

Schriftliche Mitteilungen übertragen nur eng beschränkte Informationen von schwacher Wirkung. Im Vergleich zum Gespräch — auch zum Telefongespräch — wird der Informationsinhalt durch die kleinere Wortzahl begrenzt, was durch die größere Genauigkeit der Schriftform nur teilweise ausgeglichen wird. Die Wirkung gewinnt zwar durch die zeitliche Dauer; sie verliert aber mehr durch die Farblosigkeit und Bedeutungs-

schwäche des bloß geschriebenen Wortes und dadurch, daß der Empfänger sich der schriftlichen Mitteilung überhaupt entziehen kann, indem er sie nicht liest. Der größte Nachteil des schriftlichen Kontaktes ist aber seine Einseitigkeit. Im Gegensatz zur Ansprache schafft das Anschreiben nicht gleichzeitig die mühelose Möglichkeit und beinahe den Zwang zur sofortigen Antwort, sondern legt dem Antwortenden mit Briefschreiben, Adressieren und Absenden dieselbe Mühe auf wie dem Anfrager. Die Beantwortung eines Briefes ist durch Hemmungen versperrt, die allein schon nach ihrem Kostenwert bemerkenswert sind; man rechnet mit Produktionskosten von drei Mark für einen Geschäftsbrief.

Die schriftliche Mitteilung läuft daher als einzige Informationsform Gefahr, nicht beachtet oder nicht beantwortet zu werden. Man versucht psychologische Gegenmittel, wie auffallende Aufmachung oder vorbereitete Antwortformulare, deren Informationsbreite notwendigerweise noch geringer ist. Vermieden wird die Gefahr aber nur dadurch, daß der Briefinhalt die Interessen des Empfängers möglichst genau trifft. Das ist nur durch einen im voraus festliegenden, sehr engen Rahmen möglich, weil der Brief durch seinen knappen Inhalt nur wenige Interessen ansprechen kann und weil eine anfänglich unzuwiderläufige Gedankenrichtung nicht durch sofortigen Widerspruch des Empfängers korrigiert werden kann. Der Briefschreiber muß also die Interessen des Empfängers von vornherein genau kennen, soweit sie im Brief angesprochen werden sollen. Die Kenntnis kann aus bestehender, enger Geschäftsverbindung stammen oder aus hinreichend genauen allgemeinen Angaben, etwa über die Geschäftsbranche des Empfängers. Versendet er dagegen allgemein empfehlende Werbebriefe gleichen Textes an eine Vielzahl von Empfängern, dann gleicht das einer Rede an Taubstumme. Die Resonanz ist in der Regel so gering, daß schon Antwortraten von zwei Prozent als ertüglig gelten, zehn Prozent als großer Erfolg. Dabei pflegt nur ein Bruchteil der Antworten zu einer tatsächlichen Verbindung zu führen.

Als dingliche Unterlagen können dem Brief Warenmuster beigelegt werden. Die Auswahl ist notwendigerweise kleiner als beim Vertreterbesuch oder beim Besuch in der Fabrik, aber die Überzeugungskraft ist für den Kunden, wenn er sachverständig ist, dieselbe. Voraussetzung ist, daß Warenmuster von geringem Wert verfügbar sind und daß diese alle Eigenschaften des Originals enthalten. Die letzte Bedingung ist bei kleinen Musterabschnitten nicht immer erfüllt; so nimmt sich etwa die modische Wirkung eines Oberbekleidungsstoffes am Stück anders aus als am Musterabschnitt.

Von den mit der Geschäftskorrespondenz versandten Mustern sind die Waren zu unterscheiden, die dem Fabrikanten durch den Zufall des Wirtschaftskreislaufes vor Augen kommen. Im Geschäftsverkehr unterliegen die Warenmuster einer weitgehenden Vorauswahl durch die Lieferfähigkeit und das Verkaufsinteresse des Anbieters, durch den Rahmen der Geschäftsbeziehung oder durch die ausdrückliche Anforderung durch den Fabrikanten selber. Die Vorauswahl macht zwar die mit dem Warenmuster verknüpfte Information treffsicherer, aber sie beschränkt alle überhaupt möglichen Informationen auf ein enges Gebiet. Gewöhnlich tragen die Warenmuster nur Details zu dem bei, was dem Fabrikanten grundsätzlich schon bekannt ist. Im Gegensatz dazu gehen die im freien Verkehr befindlichen Waren mit ihrem Informationswert weit über alle

Grenzen der bisherigen Geschäftstätigkeit hinaus; denn sie können grundsätzlich jedem Zweig der materiellen Produktion entstammen. Sie überwinden sowohl die mit Bedacht aufrechterhaltene Isolation von den Konkurrenzbetrieben, als auch die von wesensfremden Wirtschaftszweigen, mit denen überhaupt kein geschäftlicher Kontakt gegeben ist. Wenn die geringe Treffsicherheit dieser Informationen durch ihre große Zahl ausgeglichen wird, gestatten sie dem Fabrikanten die laufende objektive Kontrolle der Marktentwicklung und vermitteln ihm neue Anregungen, die über seinen eigenen speziellen Teilmarkt hinausgehen.

332.32 INFORMATIONSBEDARF

Der Vergleich zwischen Standortwirkung, Informationsträger und Informationsinhalt zeigt, daß der entlegende Standort diejenigen Informationsträger am stärksten behindert, welche die komplexesten Informationen vermitteln. Die betrieblichen Informationsbeziehungen büßen daher einen um so größeren Teil ihrer Funktion ein, je umfangreichere Informationen sie zu übertragen haben. Nach diesem Gesichtspunkt müssen sie geordnet werden.

Die Ansprüche an die Informationsbeziehungen sind gering, wenn entweder der informatorische Gesamtbedarf gering ist, oder wenn von der benötigten Gesamtinformation ein großer Teil vorausgesetzt werden kann und nicht mehr innerhalb der Beziehung laufend übertragen werden muß. Der Gesamtbedarf hängt ab von der Vielfalt des Informationsgegenstandes, also des Lieferprogrammes, und von der Informationsbedürftigkeit des Empfängers. Die Voraussetzungen folgen entweder aus dem Verhältnis der Informationspartner zueinander, oder aus der Stellung des Lieferanten am Markt, oder sie sind überbetrieblich bestimmt. Die einzelnen Fälle geringen Anspruches an die Informationsbeziehungen sollen nachfolgend aufgegliedert werden: unter jeweils entgegengesetzten Voraussetzungen muß die Informationsbeziehung hohen Ansprüchen gerecht werden, also komplexe Informationen übertragen.

Ein einfacher Informationsgegenstand wird durch ein spezialisiertes Lieferprogramm realisiert. Die Informationen an den Kunden brauchen sich nur auf wenige oder nur einen einzigen Artikel zu beziehen.

Die Informationsbedürftigkeit betrifft sowohl den Kunden als auch den Lieferanten. Der Lieferant ist von Informationen aus dem Markt wenig abhängig, wenn er sich die Kenntnisse für marktgängige Auswahl und Gestaltung seiner Produkte selber beschafft, indem er sie in einer eigenen Entwurfs- und Entwicklungsabteilung erarbeiten läßt, also ein eigenständiges Programm entwickelt und verfolgt.

Die Informationsbedürftigkeit des Kunden hängt mit dessen Kenntnis seines eigenen Bedarfes zusammen. Ist diese genau und vollständig, dann ermöglicht sie dem Lieferanten ein knappes Angebot, das die Kundeninteressen genau trifft und dessen Erfolg nur von sachlichen Gesichtspunkten entschieden wird. Im anderen Fall muß der Lieferant, wenn er alle Verkaufschancen nützen will, eine Vielfalt an Gütern anbieten, er muß die dem Kunden gegebenen Verwendungsmöglichkeiten ausforschen und muß schließlich den Kunden zu irgendeiner sachlich nicht begründbaren Entscheidung überreden; er muß also umfangreiche Informationen sowohl beschaffen als auch anwenden.

Die Informationsvoraussetzungen im Verhältnis zwischen den Informationspartnern sind am umfangreichsten zwischen Filiale und Stammbetrieb, wo sie bis zum Ablauf der Arbeitsgänge und bis in die Einzelheiten der Produktionskapazität reichen. Als Information genügt in diesem Falle beinahe die laufende Übersendung von Material zur Verarbeitung und die Rücksendung der Fertiggüter.

Außerhalb des Filialverhältnisses beruhen die Voraussetzungen auf der eingeführten Geschäftsbeziehung. Sie umfassen dann das Lieferprogramm und das Qualitätsniveau des Lieferanten, besonders aber dessen Existenz und Lieferbereitschaft. Auftretender Bedarf fällt ihm automatisch zu, und er kann seine Informationen auf die Auftragsabwicklung und auf die sachliche Mitteilung von Veränderungen oder Neuerscheinungen beschränken.

Die Marktstellung des Lieferanten wirkt in ähnlicher Weise gegen beliebige aktuelle und potentielle Abnehmer. Sie verschafft den Produkten den Ruf der Preiswürdigkeit, Hochwertigkeit und Modernität, hebt sie ins Bewußtsein des Interessenten und macht sie begehrenswert. Alle diese Attribute sind für die Einzelbeziehungen, auch mit neuen Kunden, im voraus gesichert und brauchen nicht durch eigene Informationen erzeugt zu werden.

Die überbetriebliche Festlegung der Informationsinhalte entsteht durch Tradition, Gesetz oder technische Bedingungen. Sie bestimmt Art und Beschaffenheit der Artikel, legt die Bezeichnungen fest und entlastet insoweit die Informationsbeziehungen. Für technische Artikel treten an die Stelle der eingebürgerten oder geschützten Begriffe die Fachausdrücke und Zahlenwerte.

332.33 INFORMATIONSSABHÄNGIGKEIT

Über die Informationsbeziehungen erreicht die Standortwirkung die Betriebe. Am nachhaltigsten werden diejenigen Betriebe betroffen, welche von ihren Standortbeziehungen am stärksten abhängig sind, welche also das größte laufende Informationsvolumen benötigen. Demnach wächst die Abhängigkeit in derselben Richtung wie der Standorteinfluß auf die Informationsbeziehungen, nämlich in Richtung auf die komplexeren Informationen. Es ergeben sich eine Reihe von Betriebsarten, welche laufend in großem Umfange komplexe Informationen mittels stark behinderter Informationsträger beschaffen oder versenden müssen und deshalb an ihrem abgelegenen Standort gründlich isoliert werden; die jeweils entgegengesetzten Betriebsarten brauchen nur wenige einfache Informationen über schwach behinderte Informationsträger auszutauschen und bleiben deshalb im Kontakt mit dem Markt.

Zu den isolierten Betrieben gehören Betriebe mit breitem Produktionsprogramm, wie Holzverarbeitung oder Weberei; reine Fertigungsbetriebe ohne eigenes Programm, die vielseitige Fabrikationen nach Auftrag durchführen; Betriebe, welche vielseitige, kleine und unprofilierte Wiederverkäufer beliefern, wie die Korbwarenverleger; selbständige Unternehmen, die kein Stammbetrieb stützt; neue Betriebe, welche noch nicht eingeführt sind, wie die Webereien und die kleinen Holzverarbeiter; kleine und unbekannte Betriebe, selbst wenn sie kostengünstig liegen;

Lieferanten modischer Artikel, welche nicht an Tradition oder Zweck gebunden sind. Begünstigt werden hingegen Spezialbetriebe, wie Flaschenverschußfabriken; Betriebe mit eigener Linie und Entwicklung, wie der Korbwarenverleger in Johannisthal, oder mit eigener Entwurfsabteilung, wie die Flaschenglashütte in Steinbach am Wald; Betriebe, die an große und spezialisierte Abnehmer oder an industrielle Weiterverarbeiter liefern, wie die Elektrozulieferanten und die Elektroschieferindustrie; Filialbetriebe und Nachfolger von Konzernen, wie die Tabakfilialen, die Glasverarbeitung und die Porzellanfabrik in Pressig und Steinbach am Wald; eingeführte Betriebe, wie die eingesessenen Betriebe des Fernabsatzes; Betriebe mit großem Namen, wie Rosenthal, oder mit erfolgreichen und modisch maßgebenden Kollektionen, wie vielleicht die Weberei in Neuses; Lieferanten von hergebrachten Artikeln, wie Schotter oder Backsteinen, von technischen Artikeln, wie Textilporzellan, oder von standardisierten Artikeln.

Wo mehrere Merkmale aus derselben Gruppe zusammenkommen, verstärkt sich die Wirkung, so bei der Porzellanfabrik in Steinbach/Wald und Pressig, die gleichzeitig Nachfolger eines Konzernes und Lieferant technischer Spezialartikel ist. Merkmale aus entgegengesetzten Gruppen schwächen einander in der Wirkung ab, wie in der Elektroschieferindustrie, die zwar technische Artikel an industrielle Weiterverarbeiter liefert, aber in buntem Programm ohne eigene Entwürfe nach Spezialbestellungen.

352.34 WIRKUNGEN UND KOMPENSATION

Die Wirkung der standortlichen Isolierung besteht in Entwicklungshemmung. Der Absatz des Betriebes wird auf den einmal gegebenen Kundenkreis beschränkt, das Produktionsprogramm auf die laufenden Artikel und die betriebseigene Weiterentwicklung. Außerordentliche und kurzfristige Marktchancen werden nicht erfaßt. Das trifft besonders die kleinen Betriebe, deren Markttkontakte stärker dem Zufall ausgeliefert sind als die der großen, die allein durch räumliche und sachliche Ausdehnung eine gewisse statistische Regelmäßigkeit in den Marktbeziehungen erwarten können.

Die betriebliche Kompensation der Standortwirkung besteht in Kontaktsuche oder in der Entwicklung der Artikel. In beiden Fällen entstehen bedingte Kosten in beträchtlicher Höhe, die überwiegend fix sind und auch bei bescheidener Bemühung einen erheblichen Mindestaufwand verlangen. Die erfolgreiche Kompensation beschränkt sich deshalb auf die größeren Betriebe. Zwar kann im einfachsten Fall der Unternehmer selber den Außendienst übernehmen, aber dann muß sein Betrieb so gut organisiert sein, daß er eine Zeitlang von selber läuft, was bei kleinen Betrieben wiederum recht selten ist.

Im entgegengesetzten Fall suchen die Betriebe die Isolation mit Wirkung gegen die Konkurrenz zu verschärfen, indem sie sich den fehlenden Durchgangs- und Gelegenheitsverkehr in den Landkreis zunutze machen, um eine Schutzzone gegen Produktionsneuheiten um ihren Standort zu legen. Einen ähnlichen Erfolg erreichen die Großabnehmer, welche die Wohngebiete der Heimarbeiter und Verleger von Aufkäufern bereisen lassen oder Aufkaufstellen darin errichten. Sie nehmen damit von den

kleinen Betrieben den unbequemen Zwang, weitreichende Verbindungen aufzubauen, und verhindern, daß die standortliche Isolation durch außerordentliche Anstrengung der Betriebe durchlöchert wird. Im Schutze dieser Kontaktlosigkeit errichten sie ein Standortmonopol, mit dem sie das niedrige Preisniveau des isolierten Teilmarktes ausnützen.

Möglichkeiten zur überbetrieblichen Kompensation bestehen indirekt im Ersatz der entstehenden bedingten Kosten. Die direkte Kompensation müßte auf die speziellen Informationen abzielen, die innerhalb der Informationsbeziehungen laufend übertragen werden müssen, und sie durch größere Markttransparenz überflüssig machen, oder durch allgemeine Informationen ersetzen, welche bei den einzelnen Informationsbeziehungen vorausgesetzt werden können. So können die Informationen über den Lieferanten, seine Existenz, seine Größe und Bedeutung und sein Qualitätsniveau entfallen, wenn ein vollständiger Überblick über das Warenangebot und über die Warenqualitäten besteht. Das verlangt hinreichende Sachkenntnis bei den Käufern auf allen Stufen der Verteilung.

Andererseits entfällt die Notwendigkeit zur immer erneuten Qualitätsprüfung und -information, wenn sie durch verbindlich definierte Begriffe oder Typen, also durch allgemeine Informationen ersetzt wird. In der kaufmännischen Abwicklung könnte die spezielle Kreditinformation durch zuverlässige schuldrechtliche Regelungen ersetzt werden, welche ausreichende Rechtssicherheit herstellen.

3.3.3. Systematische Zusammenhänge

Es sollen die Zusammenhänge betrachtet werden, welche sich für die formulierten typischen Standortwirkungen ergeben. Der eine Gesichtspunkt betrifft die Vergleichbarkeit und Kompensierbarkeit der einzelnen Wirkungen, der andere ihre verschiedene Wichtigkeit und Bedeutung unter gewissen Umständen.

333.1 GEGENSEITIGE ABHÄNGIGKEIT DER FAKTOREN

333.11 VERGLEICHBARKEIT DER WIRKUNGEN

Zwei Standortwirkungen sind vergleichbar, wenn sie von derselben Art sind und sich nur dem Grade oder dem Vorzeichen nach unterscheiden. Dann können sie zusammengefaßt, addiert oder subtrahiert werden, im anderen Falle nicht. Ebenso kann eine Standortwirkung nur kompensiert werden, wenn die Gegenmaßnahme eine vergleichbare Wirkung erzeugt, die durch Subtraktion von der Standortwirkung die Differenz Null liefert. Sind Wirkung und Gegenwirkung nicht artgleich, dann heben sie einander nicht auf, sondern ergeben zusammen eine neue Art von Wirkung oder bleiben als getrennte Wirkungen bestehen.

Die im letzten Abschnitt genannten typischen Wirkungen zerfallen in mehrere voneinander verschiedene Arten. Schon innerhalb der Kostenwirkungen ist eine zweifache Unterteilung zu unterscheiden, nämlich nach dem Kostencharakter und nach den Entstehungsbedingungen. Die bewirkten Mehr- oder Minderkosten sind entweder proportional zum Umfang der betroffenen Standortbeziehung, wie die Frachtkosten oder

die Heimarbeiterlöhne, oder sie sind fix, wie die Umschulungskosten oder der Wohnbauaufwand; oder die Kostenwirkung erzeugt keine Kosten, sondern ändert nur den Charakter bestehender Kosten, indem sie etwa die Personalkosten flexibler macht. Die Entstehung der Kosten ist entweder zwangsläufig mit dem Ausüben der Standortbeziehung verbunden, wie bei Transportkosten oder bei Personalkosten für ansässige Arbeitskräfte, oder sie bedarf eines besonderen Entschlusses des Unternehmers, etwa zum Wohnungsbau, zur Informationsproduktion oder zur Einstellung von Vertretern.

Noch tiefer liegt der Unterschied zwischen den Kostenwirkungen und denjenigen Standortwirkungen, welche nicht zu Kostenveränderungen führen, sondern als Entwicklungshemmungen die Gründung oder den Zuzug von Betrieben verhindern oder bestehende Betriebe auf einen engen Kundenkreis und ein schmales Produktionsprogramm beschränken. Soweit es bestehende Betriebe betrifft, finden zwar auch solche Wirkungen notwendigerweise einen schließlichen Niederschlag in der Gewinn- und Verlustrechnung. Es ist aber unmöglich, ihren Einfluß auf bestimmte Gewinn- oder Verlustposten zu verfolgen, dessen Art festzustellen oder seine Größe abzuschätzen.

333.12 KOMPENSIERBARKEIT

Wegen ihrer Verschiedenartigkeit können die Standortwirkungen in den meisten Fällen nicht durch einfache überbetriebliche Finanzhilfe kompensiert werden. Wenn diese Beihilfe wirklich die sachlichen Standortfaktoren, also die standortlichen Daten, korrigieren will, dann sind ihr von vornherein nur die Standortwirkungen zugänglich, welche unbedingt und direkt zu Kostenbelastungen führen, wie etwa die Frachtkostenentfernung oder das Lohnniveau. Die Beihilfe kann dann in ein direktes Verhältnis zum Mehraufwand oder zum Gesamtaufwand gesetzt werden, wenn die Höhe der Mehrbelastung errechenbar ist. Aber schon für solche Wirkungen, die zwar unbedingt und direkt sind, aber nicht die Höhe, sondern nur die Art der Kosten beeinflussen, wie etwa die Flexibilität des Personalaufwandes, wären zur Korrektur komplizierte finanzielle Konstruktionen erforderlich, etwa zinslose Darlehen mit beschränkter Rückzahlbarkeit. Im genannten Fall erscheint dagegen eine höhere Arbeitslosenunterstützung zweckmäßiger und übersichtlicher. Andererseits wird eine bestimmte Standortwirkung auch nicht dadurch ausgeglichen, daß eine andersartige entsprechend überkompensiert wird. Es entsteht dabei zwar eine Gegenwirkung, die aber die Standortwirkung nicht zum Verschwinden bringt.

Die finanzielle Kompensation bedingter Kostenbelastungen trifft in jedem Falle mehr als nur das standortliche Datum, selbst wenn sie der Höhe der Zusatzkosten und ihrer zeitlichen Veränderung genau angepaßt ist. Mit den zusätzlichen Kosten gleicht die Finanzhilfe die Gesamtheit der Ursachen aus, also neben den Daten auch die vom Betrieb gesetzten Bedingungen. Eine Beihilfe zu Handelsvertreterkosten betrifft nicht nur die standortliche Isolierung, zu deren Überwindung Vertreter nötig sind, sondern auch den unternehmerischen Entschluß, die Vertreter einzustellen, wie auch die in der Betriebsgröße gegebene sachliche Voraussetzung für die Einstellung. Der finanzielle Ausgleich bedingter Kosten würde also, neben der Abhilfe gegen den Standortnachteil, die Ursachen und

Voraussetzungen der betrieblichen Kompensation belohnen, nämlich einerseits den Unternehmerentschluß, andererseits Betriebsmerkmale, wie Größe, Produktionsprogrammbreite, Produktgewicht oder Modernität.

Wenn die Standortwirkung erst im Betriebsertrag finanziell sichtbar wird, dann ist die verbindende Ursachenkette mindestens ebenso lang, aber weniger genau als zwischen Standortwirkung und bedingten Kosten. Zu den standortlichen Ursachen des Minderertrages treten möglicherweise standortfremde, die davon nicht getrennt werden können. Unter den Betriebsmerkmalen werden sowohl diejenigen erfaßt und begünstigt, die der betrieblichen Kompensation entgegenstehen, als auch die, welche die Standortwirkung an sich verstärken, wie Selbständigkeit, ungeeigneter Mechanisierungsgrad, fehlende Informationsproduktion, breites Produktionsprogramm oder schwere Produkte. Der unternehmerische Entschluß, die Standortwirkung von sich aus nicht zu kompensieren, wird belohnt. Macht man aus diesem Grund die Finanzhilfe nicht vom Betriebsertrag abhängig, sondern gewährt man sie einheitlich jedem Betrieb — etwa einer bestimmten Branche, oder jeder Branche —, der an dem benachteiligten Standort ansässig ist, dann kommt zwar die individuelle unternehmerische Tüchtigkeit zur Geltung. Gleichzeitig aber werden diejenigen Betriebe — ungerechtfertigt — bevorzugt, die aus sachlichen Gründen gegen die Standortwirkung weniger anfällig sind, wie durch Filialeigenschaft, Informationsproduktion, Marktstellung, Spezialproduktion oder leichte Produkte. Eine dritte Bemessungsgrundlage für die Finanzhilfe zwischen Betriebsort und Betriebsertrag gibt es aber nicht, weil eine direkte Standortwirkung nicht sichtbar wird.

335.13 STUFEN DER GELTUNGSBEREICHE

Für die Theorie folgt aus der Verschiedenheit der standortlichen Einzelwirkungen, daß diese nicht zusammengefaßt und addiert werden können, so daß man die Standortwirkung auf einen Betrieb nicht in einer einzigen Zahl ausdrücken kann und die Standortwirkungen an verschiedenen Standorten nicht nach ihrem Betrage vergleichen kann. Dazu trägt aber nicht nur die Verschiedenartigkeit der Standortwirkungen bei, sondern auch deren Abhängigkeit von den Umständen, die man ihres Einflusses wegen als eine Art übergeordneter Standortfaktoren auffassen kann. Da die Wirkung der Standortfaktoren im speziellen Sinne, wie zum Beispiel des Lohnniveaus, auf der anderen Seite von der Betriebsart abhängt, steht sie dann also in der Mitte einer Ursachenkette, die von den übergeordneten Standortfaktoren über die speziellen Standortfaktoren zu der Betriebsart reicht, gewissermaßen von außen nach innen auf den Betrieb zulaufend, und in ihrer Gesamtheit die Standortwirkung ergibt. Zu den übergeordneten Standortfaktoren gehören der Entwicklungsstand der Wirtschaft, das Wirtschaftstempo und der Beschäftigungsgrad. Ein hoher Entwicklungsstand der Wirtschaft, welcher die Standortwirkungen beeinflusst, ist gekennzeichnet von überbetrieblicher Arbeitsteilung, die Standortmonopole ermöglicht; von Produktionsvielfalt, die Spezialbetriebe ermöglicht, aber auch Meinungsmonopole, weil die Sachkenntnis der meisten Käufer zu gering ist; von entwickelter Produktionstechnik, die die Errichtung isolierter Betriebseinheiten gestattet; von leistungsfähigen Verkehrsverbindungen, mittels derer sich die Wirtschaft auf weit auseinanderliegende Produktionsgebiete stützen kann; von einem lei-

stungsfähigen Informationsnetz, das großräumige Zusammenarbeit ermöglicht; von dichter industrieller Besetzung, die einerseits viele Produktions- und Konsumelemente zu Ubiquitäten macht, andererseits den Markt undurchsichtig und unübersichtlich werden läßt.

Ein langsames Wirtschaftstempo führt dazu, daß die Kostenfaktoren sich durchsetzen, indem sich allählich die optimalen Faktorkombinationen herausbilden. Billig arbeitende reine Fertigungsbetriebe kommen zum Zuge. In einer schnellebigen Wirtschaft dagegen wechseln die Marktsituationen so rasch, daß nur die Kombinationen wirksam werden, die bereits bestehen oder die schnell und reibungslos zusammengestellt werden können. Marktkontakte, Informationsproduktion und Meinungsvorherrschaft dominieren über zweckmäßige Kostenkombinationen; informatrische Isolierung macht Kostenvorteile unwirksam.

Der Beschäftigungsgrad der Volkswirtschaft beeinflußt das Gefälle von den Wirtschaftszentren in die Randgebiete. Bei schwacher Beschäftigung genügen die günstig gelegenen Lieferanten zur Befriedigung des Bedarfes, so daß die räumlichen ebenso wie die sachlichen Grenzproduzenten aus dem Markt bleiben. Wächst die Nachfrage und übersteigt sie die im Zentrum verfügbare Kapazität, dann wächst von diesem Punkte an die Beschäftigung im Randgebiet schneller als in dem bereits ausgelasteten Zentrum; das Gefälle verringert sich. Bei Überbeschäftigung schließlich kehren die Wirkungen sich teilweise um. Im Zentrum wird der günstigste Ausnützungsgrad nach oben hin verlassen, die Faktorkosten steigen, Reibungsverluste treten auf, die Qualität der Produktion leidet, zumal auch schlechtere Ware Absatz findet. Im Randgebiet dagegen fallen die Produktionskosten degressiv bei vorerst noch gleichbleibenden Faktorkosten; die Betriebe entfallen sich leichter in dem dünner besetzten Standortgebiet; der Qualitätsvorsprung gegenüber den überbelasteten Betrieben wird wirksam. Das Randgebiet erreicht den bestmöglichen Anschluß an den Markt. Wenn umgekehrt die Beschäftigung zurückgeht, dann sinkt sie zuerst und am stärksten im Randgebiet; der Vorsprung des Wirtschaftszentrums vergrößert sich wieder.

Die übergeordneten Standortfaktoren betreffen also das ganze Wirtschaftsgebiet, wirken aber an jedem Standort anders in Abhängigkeit von den dort geltenden speziellen Standortaussetzungen. Man kann sie deshalb auch als überstandortliche, allgemeine oder relative Standortfaktoren bezeichnen im Gegensatz zu den speziellen oder absoluten Standortfaktoren. Die schließliche Standortwirkung auf einen Betrieb ergibt sich als Produkt der drei Ursachen: allgemeine Standortfaktoren, spezielle Standortfaktoren und Betriebsart; die von jeder Stufe beigetragene Wirkung hängt auch von beiden anderen Stufen ab.

553.14 THEORETISCHE KONSEQUENZEN

Aus der gegenseitigen Abhängigkeit folgen enge Bedingungen für den Vergleich von Standortwirkungen. Aus der Verschiedenartigkeit der Wirkungen ergab sich bereits, daß sie nicht abstrakt zu einer Gesamtwirkungs-Maßzahl addiert werden können; jedoch muß in konkreten Fällen die Gesamtwirkung in den Betriebsertrag eingehen, oder in das Entwicklungstempo des Betriebes. Das ist ein Maßstab, mit dem etwa die Standortwirkung an zwei verschiedenen Orten verglichen werden kann.

Das Vergleichsergebnis ist aber nur dann eine direkte Folge des Standortunterschiedes, also der speziellen Standortfaktoren, wenn sowohl die allgemeinen Standortfaktoren als auch die Betriebsart in beiden Fällen gleich sind, wobei die Betriebsart auch die Unternehmerentscheidungen über betriebliche Kompensation von Standortwirkungen einschließt.

Das heißt, daß für einen Standort keine Standortwirkung festgestellt werden kann, die allgemein für verschiedene Betriebsarten gilt. Ebenso ausgeschlossen ist es, die möglichen Standorte eines Betriebes nach ihrer Gunst zu ordnen, wenn die Ordnung für längere Zeit gelten soll; denn bei jeder zeitlichen Änderung der allgemeinen Standortfaktoren können die untereinander unabhängigen speziellen Standortwirkungen sich so verschieben, daß die Reihenfolge der Standorte durchbrochen wird.

Die horizontale Unabhängigkeit der Standortfaktoren innerhalb der allgemeinen oder der speziellen oder der betrieblichen Stufe und die vertikale Abhängigkeit zwischen den drei Stufen, sowie die Verschiedenartigkeit der Faktoren bewirken, daß die Standortwirkungen nicht quantifiziert und über längere Zeiten nicht verglichen werden können. Bei den Standortfaktoren, deren Auswirkung erst im Betriebsergebnis sichtbar wird, ist nicht einmal der Angriffspunkt im Betriebsablauf oder in den Standortbeziehungen klar festzustellen. Es erscheint daher im allgemeinen Fall wenig erfolversprechend, die Gunst eines Standortes für einen bestimmten Betrieb von Grund auf aus den Standortvoraussetzungen herleiten zu wollen. Statt dessen kann die theoretische Beurteilung vom konkreten Fall des bereits bestehenden Betriebes ausgehen und die Frage stellen, wie sich die Standortgunst für diesen Betrieb im gegebenen Augenblick ändert, wenn ein bestimmter — allgemeiner, spezieller oder betrieblicher — Faktor hinzutritt oder entfällt. Der Faktor wird also nicht in seiner standortgunstbestimmenden, sondern nur in seiner standortgunstverändernden Funktion untersucht; es geht nicht um den Zusammenhang zwischen lauter Veränderlichen, sondern zwischen einer Veränderlichen und sonst lauter festen Größen. Diese Beschränkung ist nötig als Ersatz für die durch die Verschiedenartigkeit ausgeschlossene Umrechnung der Standortfaktoren auf einen einzigen Bezugsfaktor.

Die strengen Bedingungen für den Vergleich von Standortwirkungen an verschiedenen Standorten oder auf verschiedene Betriebsarten treten allerdings außer Kraft, wenn ein Faktor oder eine Klasse vergleichbarer Faktoren so stark überwiegt, daß alle anderen Faktoren vernachlässigt werden können. Die dominierenden Elemente begründen dann schon für sich dauerhafte Maßstäbe. So kann die Standortgunst in der Schotterindustrie stets aus den Frachtkosten hergeleitet werden und in der Zigarrenwickerei aus dem Lohnniveau. Eine Zierporzellanfabrik findet in Oberfranken einen günstigeren Standort als ein Damenmodenbetrieb und für Düsseldorf gilt das umgekehrte.

333.2 RELATIVE BEDEUTUNG DER INFORMATIONSWIRKUNGEN

Der zweite Ansatzpunkt für Folgerungen aus den typischen Standortwirkungen besteht in der unterschiedlichen Bedeutung, die den einzelnen Faktoren zukommt. Die in der Untersuchungszeit wirksamen allgemeinen Standortfaktoren führen dazu, daß die Existenz eines funktionsfähigen Produktions- und Absatzweges oft wichtiger ist als die Kostensumme

der darin zusammengefaßten Produktions- und Transportelemente. Das heißt, daß die Hemmungen gegen den Aufbau neuer Kombinationen stärker sind als die Kostennachteile der alten. Am entlegenen Standort treten diese Hemmungen durch ihre Intensität besonders deutlich hervor.

Wenn eine Kombination von Kostenfaktoren zu einer marktreifen Leistung führen soll, muß sie beim Lieferanten der Vorprodukte beginnen und beim Abnehmer der Fertigprodukte enden. Dazwischen liegen der Betrieb und die vor- und nachgeschalteten Transporteinrichtungen. Ein Fabrikationsbetrieb, der von sich aus diese Kombination aufbauen will, benötigt dazu Informationen über Auswahl und Kombination von geeigneten Vorprodukten, Arbeitskräften und maschinellen Anlagen, über geeignete Transportmittel, Lieferanten und Abnehmer. Außerdem muß er die Abnehmer dazu bewegen, mit ihm zusammenzuarbeiten.

333.21 AKTIVE INFORMATIONEN

Beginnen wir mit der Aufgabe, einen Abnehmer für die Zusammenarbeit zu gewinnen. Hat der Abnehmer einen bestimmten Bedarf, dann genügt es, ihm den entsprechenden Artikel günstig anzubieten, das heißt, ihm die Lieferbarkeit, die Beschaffenheit und den Preis mitzuteilen. Dabei treten jedoch schon eine Reihe von Schwierigkeiten auf. Die sprachliche Übermittlung der Warenbeschaffenheit ist vielfach nicht möglich, weil verbindliche und gleichzeitig allgemeinverständliche Begriffe fehlen. Nur wenige Qualitätsbezeichnungen sind in ihrer Definition vom Gesetz geschützt. Die anderen sind durch übertriebenen Gebrauch im allgemeinen Verkehr sinnlos und unglaubwürdig geworden. Warenmuster sind nicht immer ein geeigneter Ausweg, sei es, weil Originalstücke zu teuer sind, weil diese nicht in kleinere Teile zerlegt werden können, oder weil kleine Abschnitte nicht alle Eigenschaften zeigen, oder weil manche Qualitäten erst in längerem Gebrauch sichtbar werden, oder weil der Abnehmer die Übereinstimmung zwischen Mustern und Serienprodukt nicht glaubt, oder weil er ihre Qualität nicht sachlich beurteilen kann.

Die Mitteilung der Lieferbarkeit ist nicht weniger schwierig, weil der Abnehmer von Angeboten aller Art überschwemmt zu werden pflegt. Die Mitteilung läuft daher Gefahr, wieder vergessen zu sein, wenn der Bedarf akut wird.

Überdies aber trifft die Voraussetzung eines bestimmten Bedarfes bei vielen Abnehmern, besonders den Händlern, nicht zu. Der Bedarf ist vielmehr unbestimmt; denn bei der Vielzahl der Güter kann er nicht nur durch eine einzige Warensorte, sondern auch durch eine ähnliche gedeckt werden. Für eine bestimmte Sorte liegt also gar kein Bedarf vor, sondern nur eine Aufnahmekapazität, die befriedigt werden kann, aber nicht muß.

Unter diesen Umständen haben diejenigen Anbieter den Vorzug, mit deren Namen der Abnehmer positive Qualitätsvorstellungen verknüpft — was nicht selten durch hohe Preise unterstrichen wird —, deren Sprache er glaubt, deren Existenz und Lieferprogramm ihm stets gegenwärtig ist, deren Produkte ihm und seinen Kunden begehrenswert erscheinen, und die in seinem Bewußtsein die Gedanken an Konkurrenten und Konkurrenzprodukte zurückdrängen. Alle diese Attribute sind gewöhnlich mit der Betriebs- und Unternehmensgröße verknüpft. Be-

trachtet man die angebotenen Artikel, dann kommt der Auswahlmechanismus denjenigen zugute, die die Phantasie beschäftigen, als modern, vornehm, elegant oder kostspielig gelten.

333.22 PASSIVE MARKTINFORMATIONEN

Die außerbetrieblichen Informationen, die der Betrieb braucht, beziehen sich auf Transportmittel, Lieferanten und Kunden. Die Informationen über die Transportwege sind trivial; die über die Lieferanten sind leicht zu beschaffen, weil das Lieferanteninteresse dieser Absicht entgegenkommt. Soweit man die Verbindungen nicht der Initiative der Lieferanten selber überläßt, genügt es, ihre Angebote schriftlich anzufordern. Das kann an Hand der Branchenverzeichnisse systematisch und mit geringem Aufwand durchgeführt werden.

Informationen über Abnehmer sind wegen der entgegengesetzten Interessenlage ungleich schwieriger zu beschaffen. Nach dem Grad der Allgemeinheit kann man den Informationsgegenstand in drei Stufen einteilen: Interessenten; laufende Kunden; konkrete Aufträge. Mit zunehmender Spezialisierung wird die Geltungsdauer der Information kürzer, ihre Beschaffung unsystematischer, ihr Preis höher. Als Verzeichnis der Interessenten genügt schon das Branchenregister, das sich jährlich nur wenig ändert, allgemein zugänglich ist und pro Adresse wenige Pfennige kostet. Die weniger langlebige Kundenliste dagegen ist auf einen speziellen Betrieb beschränkt und gilt als nicht unerhebliches Aktivum. Der Auftragsbestand schließlich wechselt täglich; die einzelne Information wird mit Provisionen von zwei, fünf oder gar zehn Prozent des Auftragswertes bezahlt.

Die Ausgliederung derjenigen Interessenten, die als Kunden in Frage kommen, die also wirklich die Artikel brauchen, welche man liefern kann, ist umständlich und teuer. Entweder muß man sie einzeln befragen, welches ihr Bedarf ist, oder allen Interessenten wahllos alles anbieten, was man hat. In jedem Falle ergeben sich die im vorigen Abschnitt genannten Schwierigkeiten, sei es durch die Unbestimmtheit des Bedarfes oder durch die unzulängliche Übermittlung des Lieferprogrammes. Die Beschaffung von Aufträgen erfordert erst recht eine Sonderbehandlung jedes einzelnen Kunden, wenn man die Auftragserteilung nicht dessen eigener Initiative überlassen will.

Außer durch seinen Bedarf wird der für den Betrieb brauchbare Kunde durch seine Zahlungsfähigkeit gekennzeichnet. Diese Eigenschaft wird zwar vom Gesetz gefordert, sie ist dadurch aber nicht garantiert. Zusätzliche Informationen, etwa von Kreditauskunftsinstiuten, bezahlt der Betrieb mit wenig Mark pro Fall. Einzelne Fehlinformationen sind teurer; sie kosten oft soviel, wie die Konkursrate übrigläßt, also fast den ganzen Forderungsbetrag.

Bei der Beschaffung der Abnehmerinformationen sind solche Betriebe im Vorteil, die durch ihre Bedeutung den anonymen Interessenten bekannt sind, so daß diese bei Bedarf selber an den Betrieb herantreten; ferner solche Betriebe, die profilierte Fertigerzeugnisse herstellen, mit denen der Kundenbedarf schnell und eindeutig verglichen werden kann, und deren Abnehmer ebenso deutlich gruppiert sind, wie etwa die Radiohändler; schließlich solche Betriebe, die durch ihre Marktstellung es sich leisten

können, die schuldrechtliche Forderung durchzusetzen: Ware nur gegen Bezahlung. All dies sind wiederum große Betriebe. Diese sind auch insofern im Vorteil, als sie die unsystematische Kundensuche wenigstens statistisch in etwa systematisieren können, indem sie einzelne Arbeitsgänge ausgliedern und speziell behandeln lassen.

Vielfalt der Produktion ist insofern von Vorteil, als von den Interessenten ein größerer Anteil bedient werden kann. Davon zu unterscheiden ist jedoch die Vielfalt an Produktionsmöglichkeiten, wenn der Betrieb kein eigenes Fertigungsprogramm hat, sondern sich nach Kundenaufträgen richtet. In diesem Fall müssen die Kunden aus einer größeren Interessentenzahl in einem längeren Prozeß ausgewählt werden, der den Kunden mehr eigene Entscheidungen abverlangt und gewöhnlich die persönliche Verhandlung erfordert. Am abgelegenen Standort hat also der große, mehrere Spezialbetriebe in sich vereinigende Betrieb den Vorzug vor dem wendigen Kleinbetrieb.

333.23 PASSIVE BETRIEBSINFORMATIONEN

Die innerbetrieblichen Informationen bestimmen die Auswahl und die Kombination von Vorprodukten, Betriebsgerät und Arbeitskräften und legen damit das Endprodukt fest. Umgekehrt können aus dem beabsichtigten Endprodukt die innerbetrieblichen Informationen hergeleitet werden. Dieser Prozeß ist in der Entwicklung der Produktionstechnik allgemein vollzogen worden und seine Ergebnisse stehen in der Literatur, in der Ausbildung von Facharbeitern und in der Konstruktion von Maschinen oder von kompletten Maschinensätzen jedem Unternehmer zur Verfügung. Wenn das Endprodukt gegeben ist, können die Betriebsinformationen sicher und systematisch gewonnen und an fast beliebigen Orten in die Tat umgesetzt werden. Im Vorteil sind dabei die mechanisierten oder mit der modernen Technik entstandenen Produktionszweige, weil ihre Verfahren mit allgemeiner Geltung entwickelt worden sind und sich fast vollkommen in der Konstruktion von Spezialmaschinen niedergeschlagen haben. Für den einzelnen Betrieb ist es außerdem zweckmäßig, wenn er nur wenige oder nur eine einzige Verarbeitungsstufe umfaßt; um so weniger Informationen und Kapital braucht er, um arbeitsfähig zu sein, und um so besser kann er sich auf seine eine Aufgabe in allen Feinheiten einrichten.

Die Informationen darüber, welche Artikel produziert werden sollen, entwickelt der Betrieb in manchen Fällen und teilweise selber; im übrigen muß er sie aus dem Bedarf des Marktes abzuleiten suchen. Das ist jedoch ein mühseliger und zufälliger Prozeß. Die Wünsche, die der Betrieb im Markt aufspürt, oder die der Markt an den Betrieb heranträgt, sind gewissermaßen das Gegenteil einer Ausschreibung: Sie werden auf verborgenen und täglich anderen Wegen mitgeteilt, ihr Inhalt ist unbestimmt, und sie enthüllen keinen Bedarf, sondern nur eine unsichere und eventuelle Aufnahmebereitschaft. In der Überfülle der produzierten Formen gewinnen die Wünsche des Marktes keine feste Form mehr. Er gibt nur Anregungen und erwartet den besten Gegenvorschlag; er will nicht versorgt, sondern unterhalten werden.

Diese Situation begünstigt Betriebe mit eigener Informationsproduktion; Betriebe, die mit zahlreichen Interessenten in Verbindung stehen, aus

deren Wünschen sich ein Durchschnitt bilden läßt; Hersteller von konsumreifen Fertigprodukten, welche die Phantasie der Kunden anregen und auf die sich die maßgebenden Wünsche der letzten Verbraucher richten; mehrstufige Betriebe, die für ein großes Produktionsvolumen nur wenige Marktinformationen benötigen, nämlich in der letzten Stufe; Betriebe mit mehreren parallelen Fabrikationen, die gegen Bedarfsänderungen elastisch sind. Diese Merkmale sind wiederum gewöhnlich mit der

353.24 KONSEQUENZEN FÜR DIE MARKTBEZIEHUNGEN

Die Informationen, welche zur Kombination der Produktionsfaktoren erforderlich sind, und die Schwierigkeiten, die ihnen entgegenstehen, weisen auf die Struktur des Marktes und sein Verhältnis zum Einzelbetrieb hin.

Für den einzelnen Betrieb ist der Markt nicht ein großer Topf, in den er seine Produktion einfließen läßt, und aus dem der von der Nachfragesituation bestimmte Erlös mit Selbstverständlichkeit zurückfließt. Der Markt ist vielmehr ein Gewirr voneinander isolierter Leitungen, von denen der Betrieb die für ihn geeigneten weder kennt noch auf den ersten Blick zu unterscheiden weiß. Der Anschluß an eine einmal ausfindig gemachte Leitung erfordert spezielle Bemühung und stellt einen eigenen Wert dar, nämlich das Eingeführtsein am Markt, das heißt bei den jeweiligen Kunden. Unternehmen, die durch Anwerbung von Vertretern Zugang zum Markt suchen, suchen nicht nach sachverständigen Vertretern, sondern nach „bei der Kundschaft eingeführten“ Vertretern. Umgekehrt sind Vertreter, die neue Vertretungen suchen, nicht an einschlägigen Artikeln interessiert, sondern an solchen, die „in einem Gebiet eingeführt“ sind. Die isolierten Marktanschlüsse können dem Betrieb für dieselbe Leistung verschiedene Erlöse liefern. Die innere Einteilung des Marktes tritt erst dann zurück, wenn der Betrieb über so viele Anschlüsse verfügt, wie er verwenden kann; dann kommt das mechanische Funktionieren des Marktmodelles zustande, wobei aber die weniger gut eingeführte Konkurrenz durch ihre Anschlußhemmungen abgeschwächt ist. Solange der Betrieb zu wenig Anschlüsse hat, hat er Marktschwierigkeiten, die darin bestehen, daß kein modellmäßiger „Markt“ vorliegt.

Die technische Entwicklung gestattet es, jeden Betrieb auf wenige Artikel und wenige Verarbeitungsstufen zu spezialisieren, die Betriebe über den Wirtschaftsraum zu verteilen und durch ein ausreichendes Transportsystem zu verbinden. Es fehlen aber die Informationen, um die zersplitterte Produktion mit dem Verteilungssystem zu einem lückenlosen Ablauf zu vereinigen. Die Begriffe sind zu ungenau, um das Anschlußbedürfnis und die Anschlußfähigkeit jeder Wirtschaftseinheit so wiederzugeben, daß jederzeit und an jedem Ort eine geeignete Verbindung danach ausgewählt und darauf begründet werden kann. Der Betrieb muß deshalb danach trachten, so viele Produktionsabschnitte in sich zu vereinigen, daß nur wenige Außenanschlüsse übrig bleiben, oder diese in der unmittelbaren Nachbarschaft suchen.

Die Begriffe sind zu ungenau, um ein Modell der möglichen Beziehungen zwischen den Wirtschaftseinheiten zu erstellen, wenn man nur die zum Informationsaustausch zwischen den selbständigen Betrieben verwendeten Begriffe zuläßt. Der einzelne Betrieb kann deshalb von sich aus nicht durch Modellüberlegungen entscheiden, welche Verbindungen für ihn

vorteilhaft anzuknüpfen sind; nicht einmal in dem engen Bereich, für den er die möglichen Kombinationen übersehen kann. Er muß jede einzelne Verbindung erst ausprobieren, um sie kennenzulernen, und er kann nur sehr entfernte Möglichkeiten von vornherein ausschließen. Deshalb wird das Entwicklungstempo des Betriebes meist mehr von den Informationen bestimmt, die er sich nach und nach erarbeitet, als vom Hineinwachsen in konkrete Aufgaben. Daß die Entwicklung des Betriebes an eigentlich sachliche Grenzen stößt, wie Kapazitätsauslastung oder Kapitalmangel, ist — zumindest bei kleineren Betrieben — ein seltener Glücksfall. Und dann ist immer noch die Frage, ob die verwendeten Beziehungen wirklich die günstigsten sind, ob nicht andere etwa höheren Ertrag und schnellere Behebung des Kapitalmangels bringen würden, oder gleichmäßigere Auslastung statt kurzfristiger Überlastung.

Als Beispiel für die Rolle der Informationen bei der Betriebsentwicklung können vielleicht die Flüchtlingsbetriebe angeführt werden, die von ihren Unternehmern oft in erstaunlich kurzer Zeit auf denselben Umfang gebracht worden sind, wie ihn der verlorene Betrieb gehabt hat. Der entscheidende Vorsprung dieser Betriebe kann kaum anders erklärt werden als dadurch, daß sie bei der alten Kundschaft auf vorbereiteten Boden stoßen, und daß der Unternehmer in der Erinnerung an den alten Betrieb ein erprobtes Leitbild besitzt, das ihn bei der Organisation des neuen Betriebes und seiner Verbindungen zielsicher und wirkungsvoll handeln läßt. Wesentlich neue Probleme entstehen erst, wenn der neue Betrieb den alten Umfang überschreitet; dann verlangsamt sich das Entwicklungstempo wieder.

Lebenslauf

Ich, Helmar Nahr, bin geboren am 22. Juni 1931 zu Eibenberg, Landkreis Graslitz, Sudetenland, als Sohn des Mechanikermeisters und selbständigen Textilkaufmannes Anton Nahr und seiner Ehefrau Anna, geborene Leicht.

Von 1937 bis 1941 besuchte ich die Volksschule in Eibenberg, von 1941 bis 1945 die Oberschule in Graslitz, 1946 bis 1947 die Oberschule in Ansbach und von 1947 bis 1950 die Oberschule in Neustadt an der Aisch, wo ich die Reifeprüfung ablegte.

Im Wintersemester 1950/51 immatrikulierte ich mich an der Universität Erlangen und studierte Volkswirtschaftslehre parallel zu Mathematik. Im Sommersemester 1954 legte ich die Diplomprüfung für Volkswirte ab.

